

UNIVERSITÉ DE LYON - FACULTÉ DE DROIT

Le Droit Corporatif International

des

Ventes de Soies

Les Contrats-Types américains et la Codification lyonnaise
dans leurs rapports avec les usages des autres places

TOME I

Les codifications d'usages des divers marchés des soies
La formation de la vente de soies - Les obligations du vendeur

THÈSE

SOUTENUE

DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE LYON

POUR LE DOCTORAT D'UNIVERSITÉ

PAR

MASAICHIRO ISHIZAKI



LYON

Imprimerie BOSC Frères & RIOU
42, Quai Gailleton, 42

—
1927

Le Droit Corporatif International

des

Ventes de Soies

Les Contrats-Types américains et la Codification lyonnaise
dans leurs rapports avec les usages des autres places

TOME I

Les codifications d'usages des divers marchés des soies
La formation de la vente de soies - Les obligations du vendeur



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Le Droit Corporatif International

des

Ventes de Soies

Les Contrats-Types américains et la Codification lyonnaise
dans leurs rapports avec les usages des autres places

TOME I

Les codifications d'usages des divers marchés des soies
La formation de la vente de soies - Les obligations du vendeur

THÈSE

SOUTENUE

DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE LYON

POUR LE DOCTORAT D'UNIVERSITÉ

PAR

MASAICHIRO ISHIZAKI



LYON

Imprimerie BOSC Frères & RIOU

42, Quai Gailleton, 42

1927

UNIVERSITÉ DE LYON - FACULTÉ DE DROIT

PROFESSEURS

MM.

- APPLETON (Charles), *, ☉ I., professeur honoraire.
GARRAUD (René), *, ☉ I., ✕, professeur honoraire, correspondant de l'Institut.
JOSSEMAND, *, ☉ I., doyen, professeur de Droit civil.
PIC (Paul), * O., ☉ I., professeur de Droit international public.
APPLETON (Jean), O, *, ☼, ☉ I., professeur de Droit administratif.
LAMBERT, *, ☉ I., professeur de Droit comparé.
BOUVIER, ☉ I., professeur de Science financière et de Législation française des finances.
LAMEIRE, ☉ I., professeur d'Histoire de Droit public et de Droit administratif.
LÉVY, *, ☉ I., professeur de Droit civil.
GONNARD, ☼, ☉ I., professeur d'Economie politique.
ANTONELLI, *, ☼, ☉ I., professeur d'Histoire des doctrines économiques.
PERROUD, ☼, ☉ I., professeur de Procédure civile.
COHENDY (Georges), ☉ I., professeur de Droit commercial général.
GARRAUD (Pierre), ☼ A., professeur de Droit criminel.
ROUBIER, ☉ A., professeur de Droit romain.
LAMBERT (Jacques), Agrégé, chargé de cours d'Histoire du Droit.
PHILIP, Agrégé, chargé de cours de Science financière et de Législation française des finances.
MOREL, chargé de cours de droit romain.
HUSSON, chargé de cours.
GALLAND, *, ☉ I., chargé de cours de droit civil (capacité).
PERROUX, chargé de cours.
DUBROCA, ☉, O. A., secrétaire.

MEMBRES DU JURY

- M. ED. LAMBERT, Professeur à la Faculté de Droit, *président*.
MM. E. LÉVY, Professeur à la Faculté de Droit }
G. COHENDY, Professeur à la Faculté de Droit } *assesseurs*

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



Avant-Propos

Les deux titres qui voisinent sur cette couverture marquent l'évolution qui s'est produite dans notre façon d'envisager le sujet traité entre le moment où nous en avons abordé l'examen et celui où nous l'avons clos. Le sous-titre rappelle les préoccupations qui nous ont amené à entreprendre le voyage d'exploration sur le terrain du droit corporatif de la soie, dont nous donnons ici le carnet de route. Le titre principal résume les impressions que nous avons rapportées de ce voyage.

Notre programme initial se bornait à l'étude comparative des *contrats-types de la Silk Association of America*, illustrés par les *règles* écrites en vue de leur interprétation, et de la *Codification des usages de la place de Lyon pour la vente des soies*. Hâtons-nous de dire que, contrairement à ce qu'on pourrait penser, le choix de ces éléments de comparaison ne nous était pas dicté principalement par l'intérêt particulier qu'ils présentent, le premier, l'élément américain, pour nos compatriotes japonais, — dont la

production de soies d'exportation s'écoule pour plus des neuf-dixièmes sur le marché des Etats-Unis — et le second, l'élément lyonnais, pour ceux de nos lecteurs dont nous empruntons pour l'instant la langue maternelle. Ces soucis d'utilitarisme régional ne pouvaient avoir qu'une influence très secondaire sur l'orientation d'un travail écrit dans l'atmosphère d'internationalisme scientifique de l'*Institut de droit comparé de Lyon* et sous la conduite personnelle du directeur de cet Institut.

En nous traçant ce programme primitif, nous cherchions déjà à fournir une contribution — qui, tout en gardant le ton général de la maison, pût avoir sa note propre d'originalité — à la principale des trois publications de l'Institut, sa *Bibliothèque*, dont l'objectif général est de dégager, sous la diversité apparente des deux formes rivales de culture juridique internationale que sont le *common law* d'origine anglo-normande et le *droit civil* d'origine romaine, les éléments de ce super-droit commun que notre maître, le Professeur Edouard Lambert, — qui visiblement n'a pas encore trouvé d'étiquette qui le satisfasse, — a successivement désigné sous les noms, successivement abandonnés, de droit commun législatif, droit européen, droit européo-américain, droit commun de la S. D. N., et que, pour notre part, nous n'hésiterons pas, — sans nous laisser intimider par les risques de confusion que crée l'usurpation antérieure de ce titre par une discipline d'*ersatz*, — à appeler, du seul nom qui soit approprié, le *droit privé international*.

La plupart des volumes de la *Bibliothèque de l'Institut de droit comparé* ont cherché principalement les matériaux de ce droit international civil ou commercial dans la comparaison du *judge-made law*, — de la loi sans épithète, de la loi par excellence, — des pays anglo-américains et de la *jurisprudence* française ou latine, qui donnent leur physionomie définitive aux productions de la loi parlementaire ou du *statute-law* et suppléent aussi à leurs nombreuses lacunes. Nous avons pensé que nous pourrions élargir le champ de ces investigations en choisissant un domaine d'étude délimité — la vente commerciale — pour y suivre la rencontre des principes du *common-law* et du *droit civil*, non plus seulement dans les textes des jurisprudences filiales, mais dans les applications, plus précises et plus poussées, données à ces jurisprudences par les usages d'un commerce déterminé — le commerce des soies, — sur deux marchés vivant l'un sous l'empire de l'*Uniform Sales Act* américain, c'est-à-dire d'une codification du *common-law*, et l'autre sous l'empire de la branche-maîtresse du *droit civil moderne*, le code civil français.

En parcourant la voie ainsi tracée nous avons dû nous rendre compte que nous avons, en la choisissant, commis une erreur d'aiguillage; qu'elle ne pouvait nous mener au but que nous avons d'abord envisagé; mais qu'elle conduisait, en revanche, à un terrain d'étude international aussi intéressant que celui dont, en la suivant, nous nous étions laissé détourner.

Nous nous étions laissé égarer par les mirages de l'éducation scolaire ou livresque en cherchant dans les *Règles* de la *Silk Association of America* le reflet des conceptions de l'*Uniform Sales Act* et du *common-law* et dans la codification lyonnaise d'usages des soies le reflet des conceptions du *droit civil* sur la vente commerciale. En recourant aux textes des lois et aux décisions des cours de justice pour éclairer les obscurités des dispositions de ces recueils d'usages ou suppléer à leurs lacunes et en utilisant à leur tour les articles de ces réglementations corporatives des ventes pour illustrer les dispositions des textes législatifs et des textes du *judge-made-law*, nous mêlions naïvement des éléments hétérogènes, absolument inaptes à la combinaison, parce que d'une nature et d'une humeur trop différentes.

Des corps d'usages professionnels, tels que ceux que nous allons étudier, ne naissent pas et ne se développent pas par l'effet d'une délégation de pouvoirs que leur consentirait la législation de droit commun, et dont cette législation pourrait à son gré tracer les limites et diriger l'exercice. Ils ne constituent ni des applications ni des adaptations du droit législatif ou du droit judiciaire; ils sont, au contraire, les manifestations de l'entrée en lutte — et en lutte fructueuse — avec ces formes étatistes du droit de corps de droits rivaux, de droits corporatifs, dont chacun borne ses aspirations à réglementer au mieux des intérêts communs des membres d'une corporation commerciale les transactions et marchés de cette corporation, mais entend sur ce terrain

limité garder son entière liberté d'action et est en état de la faire respecter.

Cette situation est due à deux causes, qui auraient dû nous tirer l'œil dès le début et que nous n'avons pourtant perçues qu'à la longue.

La première tient à la nature même des dispositions des lois sur le droit des obligations et contrats, et tout particulièrement de celles des chapitres des codes relatifs à la vente et des *Sale of Goods Acts*. Sauf de rares exceptions, ces dispositions ont seulement pour but *d'interpréter*, — comme on dit en pays latin ou de *construire*, comme on le dit, peut-être plus exactement, dans les pays de *common-law*, — la volonté des parties. Elles ne sont destinées à s'appliquer qu'en l'absence de stipulations contraires de ces dernières. Elles perdent leur autorité, non seulement quand les parties construisent elles-mêmes leurs contrats de toutes pièces, mais aussi quand elles chargent des mandataires — fussent-ils des mandataires collectifs, comme les membres du bureau de leur syndicat, ou les membres présents à l'assemblée générale de ce syndicat — de *construire* leurs contrats, et même de les *construire en série*.

C'est ce qui se produit quand entre en jeu le *contrat-type* tel qu'il fonctionne dans le commerce des soies sur la place de New-York. Nous reproduisons dans nos annexes les contrats-types de la soie grège et de la soie ouvree américains. Qu'on s'y reporte et l'on constatera que les formules imprimées sur lesquelles les marchands de soie consignent leurs contrats, en se contentant d'en remplir les blancs,

contiennent cette clause : « Toutes les conditions des *Raw Silk Rules* (ou des *Thrown Silk Rules*) de l'*Association américaine de la soie*, approuvées ou adoptées par son Conseil d'administration, sont expressément comprises et acceptées comme partie de ce contrat au même titre que si elles y étaient inscrites intégralement. » Par l'effet de cette clause de style qui, nous le verrons, est de l'essence même du contrat-type, les membres de l'Association de la soie retirent au législateur, pour la transférer au bureau de leur syndicat, la compétence pour opérer la construction d'ensemble de leurs contrats.

Même là où, comme à Lyon, l'organisation corporative du commerce des soies n'a point encore atteint le stade du contrat-type, et où chaque maison rédige et imprime comme bon lui semble sa carte particulière de vente, le même résultat est atteint par l'insertion, en tête de la codification des usages des soies, de déclarations du genre de celle-ci — c'est l'une des moins hardies — que nous rencontrons dans la codification lyonnaise : « Les ventes faites par les marchands de soie de Lyon sont régies par la présente codification. Lorsque vendeur et acheteur n'auront stipulé expressément aucune condition contraire aux usages énoncés ci-après, ils seront réputés les connaître et en avoir fait la loi de leur contrat. »

Pour que ces réglementations corporatives des marchés de la soie puissent être maintenues sous la dépendance du droit commun tracé dans les codes civils et de commerce ou dans les *Sale of Goods Acts*,

il eut fallu que la jurisprudence des cours de justice, qui est l'exécutrice des volontés législatives, eût les moyens de surveiller et diriger l'application de ces codifications d'usages aux différends que provoque l'interprétation ou l'exécution des ventes de soies. Or ces moyens lui échappent, et lui échapperont de plus en plus. Nous aurions dû déjà être frappés par ce fait que, parmi les nombreuses décisions judiciaires, auxquelles nous avons recouru pour marquer les ressemblances et les points de divergence entre le Code Civil ou l'*Uniform Sales Act* américain et les dispositions de nos rédactions d'usages, il n'y en avait que quatre seulement qui fussent intervenues à l'occasion d'un procès de la soie et que toutes les autres avaient dû être empruntées à la litigation d'autres commerces, notamment du commerce des laines.

Et, pourtant, nous n'avons compris toute l'importance de cette seconde cause de l'orientation du droit corporatif dans des voies indépendantes de celles du droit législatif et du droit judiciaire qu'en abordant la rédaction de notre dernier chapitre : celui où nous avons décrit les réglementations corporatives données sur les divers marchés de la soie à l'arbitrage des conflits commerciaux. Ce chapitre constitue la toiture de notre étude. Aussi l'avons-nous développé avec plus de complaisance que tout autre.

Cette partie de notre tâche a été facilitée par l'admirable enquête sur l'histoire et l'état actuel du développement de l'arbitrage commercial dans l'ensemble du monde civilisé qu'un éminent professeur de

l'Université de Berlin, M. Arthur Nussbaum, a consignée, dans le premier volume d'un périodique, l'*Internationales Jahrbuch für Schiedsgerichtswesen in Zivil und Handelssachen* qui, s'il tient les promesses de ses débuts, sera véritablement le *Dalloz* ou le *Sirey* international du droit de l'arbitrage commercial. Nous avons largement puisé dans ce recueil. Mais nous croyons bien lui avoir à notre tour apporté un complément d'information et une utile illustration en dressant, pour le commerce particulier dont nous nous occupons ici, un tableau des institutions arbitrales créées par les Associations de la soie et des règlements édictés par elles en vue de stabiliser leur procédure, dans lequel nous espérons qu'on ne relèvera pas de lacune réellement sérieuse.

Ce chapitre montrera que la clause compromissoire — comme on dit en France — ou, plus exactement, la soumission sans réserve à l'arbitrage corporatif de tous les différends à naître du contrat, consentie par les parties dans la conclusion même du contrat, est un élément tout aussi essentiel du contrat-type, tel qu'il fonctionne sur le marché américain de la soie, que la clause donnant application selon les cas aux *Règles de la soie grège* ou aux *Règles de la soie ouvrée*. Car, abstraction faite des mentions indiquées en blanc comme devant être remplies par les parties, les formules imprimées qui contiennent le contrat-type se ramènent à la juxtaposition de ces deux clauses : clause d'acceptation du droit écrit dans les Règles, clause de soumission des disputes que pourra engendrer le contrat « à un

arbitrage à conduire de la manière prévue par les statuts, règles et règlements de la dite Association gouvernant les arbitrages ».

Ce même chapitre final montrera que toutes les codifications d'usages des marchés de la soie, sauf une, — la Lyonnaise — contiennent, soit dans leur corps même, soit dans des documents annexes ou complémentaires, une réglementation stable et détaillée de la résolution par voie d'arbitrage des différends du commerce des soies. Et, sur la seule place, où la codification puisse être considérée comme muette, en dépit des allusions incidentes qu'elle fait à l'arbitrage, nous constaterons que l'arbitrage corporatif, tout en ne se développant, à raison sans doute des résistances plus prolongées qu'ailleurs de la jurisprudence française, que par voie officieuse, s'est propagé aussi largement et à peu près sous les mêmes formes que partout ailleurs.

La lecture des documents qui devaient prendre place dans ce chapitre nous a révélé — et c'est là surtout ce qu'il importe de noter dans cet avant-propos — que, si toutes les associations de la soie sans exception ont organisé, d'une façon en général fort efficace, la guerre aux procès, ce n'est pas seulement pour défendre leurs membres contre les frais, les lenteurs et la publicité tapageuse des procédures judiciaires; c'est aussi sous l'influence de deux autres préoccupations aussi universelles.

La première de ces préoccupations est d'empêcher que le règlement des questions, aux données complexes et surtout mobiles, que suscitent les différends

de l'industrie des soies, soit opéré par des juges non initiés aux conditions de vie de cette industrie, ou même par des hommes qui, comme les membres des tribunaux de commerce en France, ont l'expérience de la pratique des affaires, mais ne peuvent pas juger à la lumière de cette expérience, parce que leurs jugements sont revisés ou contrôlés par des juridictions de techniciens du droit, cours d'appel, Cour de Cassation, dont il leur faut suivre les instructions. Aussi celles-là mêmes des Associations de la soie qui, comme les associations italiennes, pour donner à l'arbitrage corporatif un caractère plus nettement institutionnel, en ont confié l'exercice à des conseils ou *collèges de prud'hommes* élus par elles, ont pris soin de préciser que ces collèges statueraient en dehors de toute surveillance des juridictions judiciaires, seraient saisis par une voie arbitrale ne comportant point d'appel : *in via inappellabile*, dit l'article 6 de la Codification Piémontaise; par un acte de compromis, dit l'article 13 du *Règlement du Collège des Prud'hommes* de Milan, « où les parties s'engagent à accepter la décision en renonçant à toute exception et à tous remèdes légaux »; ou par lequel, dit plus brièvement l'article 98 § 1 des Usages de Zurich, « elles se soumettent à la décision arbitrale ». Nous suivrons d'ailleurs, au travers du *Manuel d'arbitrage* de la *Silk Association of America*, que nous avons traduit dans nos annexes en l'amputant seulement de quelques courts formulaires d'aspect trop spécifiquement américain, les efforts faits par l'*Arbitration Law* de New-York

de 1920 et par l'*Arbitration Act* fédéral de 1925 pour satisfaire ces réclamations du commerce, en ne laissant aux cours de justice de compétence que pour vérifier, en cas de contestation, l'existence légale du compromis et la conformité de l'organisation de l'arbitrage aux conditions prévues par le compromis, et en leur enlevant tout moyen de substituer leur avis sur le fond du différend à celui des arbitres.

Cette première préoccupation se lie à une préoccupation plus intime, qui est la pensée maîtresse de tous les règlements d'arbitrage des Associations de la soie. Cette pensée est d'éviter, par dessus tout, que les conflits du commerce de la soie soient tranchés par l'application d'une jurisprudence mécanique ou de règles de fer, par le jeu de raisonnements de logique juridique ou par référence à des traditions ou des précédents judiciaires dont les raisons d'être ont disparu. C'est l'idée qu'exprimait, dans des lignes que nous avons reproduites plus loin, l'un des chefs écoutés du commerce lyonnais de la soie en justifiant ainsi l'attachement de ses collègues à l'arbitrage. « Pour arriver à des règlements équitables, il faut tenir compte de données économiques qui sont loin d'avoir la même fixité que les données juridiques. »

Cette préoccupation s'affirme avec une particulière énergie dans l'article 17 du *Règlement pour la conduite de l'arbitrage* de la *Silk Association of America* qui, après avoir prévu que les arbitres peuvent, dans des cas exceptionnels, entendre les con-

seils juridiques des parties, s'empresse d'ajouter : « Mais ils ne seront pas liés par les *opinions* (c'est-à-dire par les précédents judiciaires), ni soumis à l'observation des règles de pure technique juridique (restricted by legal technicalities) et devront conduire les procédures de façon à assurer une *justice substantielle*. » Ce souci de substituer, dans la vie intérieure du groupement corporatif, à la justice légale ou justice de forme une justice de fond ou justice substantielle, se concrétise en des formules encore plus significatives, soit dans le Règlement de l'Association de la soie milanaise de 1927 pour le Collège des Prud'hommes, dont l'article 13 prévoit que les Prud'hommes « décideront comme compositeurs-amiabes, *ex bono et æquo*, sans formalité de jugement », soit dans le Règlement des Prud'hommes de Turin, qui clôt la codification piémontaise des soies de 1925, — dont l'article 171 dispose que les arbitres « décident la question *ex bono et æquo*, comme amiables-compositeurs, *sans regard au droit strict* ».

Voilà le mot de la fin, le mot significatif où s'affirme en toute franchise le but ultime que poursuit ce développement intensif de l'arbitrage corporatif des différends de la soie : c'est de secouer le joug du droit général de la vente commerciale, — formulé dans les codes latins ou dans le *Sale of Goods Act* anglais et l'*Uniform Sales Act* américain — qui, parce qu'il a été fait par les juristes à la lumière de leurs traditions d'école ou de Palais, apparaît aux marchands de soie comme un droit qui a déjà pris

une allure de *droit strict*; c'est de le remplacer, pour l'usage de la corporation, par un *droit d'équité* façonné par l'activité des organisations syndicales et apte à s'adapter aux besoins et aux mouvements de leur branche commerciale.

Ce sont là choses qui ne nous sont clairement apparues que quand nous avons eu entre les mains l'ensemble des textes rassemblés dans notre dernier chapitre ou dans nos annexes et quand nous avons pu rapprocher les deux codifications d'usages, dans l'étude desquelles nous nous étions d'abord cantonnés, des codifications faites au Japon et en Chine, à Zurich, à Milan et à Turin. Du haut de cette documentation nous avons pu voir se dessiner le relief d'ensemble du terrain sur lequel nous nous étions aventuré. Et c'est alors que nous avons définitivement compris qu'il ne convenait pas d'y chercher des renseignements sur l'aptitude de la conception de *common-law* et de la conception de *droit civil* de la vente commerciale à s'interpénétrer. Nous ne pouvions plus désormais nous dissimuler que ce serait aussi paradoxal que s'adresser au droit prétorien ou à l'*équité* anglaise pour en obtenir, autrement que par la lumière de la contradiction, la révélation de l'esprit du *jus civile* ou du *common-law* médiéval.

Mais, en même temps que se dérobaient le *super-droit commun* législatif ou judiciaire de la vente commerciale à la recherche duquel nous étions vainement partis, nous voyions se révéler un *droit international de la vente de soies* d'une teinte et d'une complexion universalistes beaucoup plus solides. Ce

droit commercial corporatif, qui se dresse en lutte, et en lutte généralement victorieuse, grâce à l'arme de l'arbitrage, contre le droit commercial fait par les législateurs, les juges et les juristes, se présente, en effet, sous la forme d'un droit déjà internationalisé dans ses grandes lignes.

Internationalisation due au concours de beaucoup de causes. C'est d'abord une interdépendance entre les marchés de production et les marchés de consommation de la soie qui fait que les classifications d'exportation, les désignations de qualité pratiquées sur les marchés d'Extrême-Orient se transmettent aux marchés d'Occident et qui explique que, sur les marchés de Lyon comme de Zurich, de Turin comme de Milan, coexistent, pour les grèges asiatiques, des ventes aux « conditions d'origine » à côté des ventes « aux Usages de Zurich », « aux Usages de Lyon » ou aux usages des places italiennes. C'est ensuite le rayonnement exercé par les usages de la soie de certaines grandes places : — Celle de Lyon au temps où elle n'était pas seulement la capitale française, mais bien la capitale mondiale de la soie. — Plus tard, les Usages de Zurich qui, comme nous le verrons, ont servi de modèle à l'une des codifications de la *Silk Association of America* et demeurent, en l'absence de rédaction allemande d'usages, la norme la plus généralement suivie dans les pays germaniques (usages qui, eux-mêmes, avaient subi, avant la mise par écrit, des frottements avec les Usages Lyonnais, Lombards et Piémontais, auxquels est due, sans doute, l'insertion dans le recueil

zurichoïse de tant de termes français et italiens). — Enfin, à l'heure présente, l'énorme marché de consommation de New-York dont les aspirations n'ont point été notamment sans quelque influence sur les hardies réformes législatives auxquelles vient d'être soumis le commerce japonais des soies d'exportation.

Mais la principale de ces causes, c'est la nature même de ce droit corporatif des ventes de soie. Il est fait du même tissu que l'avait été le droit commercial médiéval, et que l'avait été aussi le droit commercial des siècles suivants, jusqu'au moment où les juristes anglais l'avaient fondu dans leur *common-law* et les juristes latins placé dans le sillage et la dépendance de leur *droit civil*. C'est comme eux un droit commercial fait par les commerçants et né presque spontanément du jeu même de transactions d'esprit et de portée internationales.

En face de ces constatations nous n'avions plus qu'à changer notre fusil d'épaule, prendre comme nouveau point de direction l'étude directe de ce droit corporatif international qui, par l'action conjointe de la codification d'usages et de l'arbitrage corporatif, — fortifiée encore sur les marchés les plus fortement constitués par l'aide du contrat-type, — est outillé pour se suffire à lui-même. Il convenait de chercher désormais à définir les directives générales de ce droit international de la vente des soies en mettant plus particulièrement en relief les points par lesquels ces directives entrent en opposition avec la réglementation donnée au droit commun de la vente commerciale par les codes et les *Sale of Goods Acts*.

Mais, quand nous avons clairement compris dans quel esprit il aurait convenu de traiter notre sujet, nous étions sur le point de l'abandonner. Notre première version était déjà établie et, qui plus est, composée en placards. Il nous a fallu reprendre ces feuillets pour les soumettre à réfection partielle. Nous avons pratiqué çà et là des coupures, le moins possible. Les temps sont durs, trop durs pour qu'on sacrifie aisément une composition déjà faite. Nous avons introduit des rallonges, plus souvent rectificatives qu'explicatives, qui nous ont permis de placer, à côté d'impressions de départ trop tôt consignées sur notre carnet de route, des impressions, souvent sensiblement différentes, d'arrivée. Nous ne nous dissimulons pas que les pages sorties de ce travail de stoppage et de rhabillage ne sont pas d'une très grande homogénéité. Les sutures y sont visibles. Les ponts jetés à la dernière heure n'arrivent pas toujours à concilier des opinions qui sont parfois l'esquisse de vues successives. Et il n'est pas nécessaire d'être grand clerc dans l'art des interpolations pour découvrir, jusque dans nos derniers chapitres, des lignes qui n'ont pu y être introduites qu'en vue de corriger d'autres lignes qui n'ont pas disparu.

Qu'importe ! Il est bon que nous fassions assister nos lecteurs aux manœuvres de marche arrière, aux tâtonnements, aux surprises, que nous a imposés l'inexactitude de notre point de départ. Nous les prémunirons ainsi contre le risque de refaire à leurs dépens les mêmes expériences. Ceux d'entre eux, qui voudraient à leur tour reprendre la même explora-

tion, l'accompliront certainement avec beaucoup plus de fruit, parce qu'ils disposeront, dès le départ, de la documentation que nous avons rassemblée au cours de notre voyage.

Nous avons cherché naturellement à donner à cette documentation l'ampleur désirable. Exception faite pour les *Règles de l'exportation des soies de Yokohama* de 1900 — qui avaient déjà subi de trop profondes retouches depuis l'époque de leur rédaction, et dont les réformes de 1926-1927 ne laissent subsister que trop peu de choses — nous croyons avoir reproduit, non pas sans doute toutes les codifications corporatives existantes, mais toutes les parties de ces codifications qui touchent au sujet que nous traitons — la vente des soies proprement dites, et principalement la vente des soies grèges.

Nous nous sommes préoccupé aussi d'éviter à nos lecteurs les difficultés de références que nous avons rencontrées quand il nous a fallu citer un passage précis de recueils, tels que les *Règles de la soie grège américaines* ou même la codification lyonnaise; difficultés qui rappellent celles auxquelles se sont heurtés les glossateurs, quand il leur a fallu utiliser dans l'enseignement de trop longs fragments du Digeste ou des constitutions trop verbeuses du code de Justinien. Nous avons pensé que le respect des textes ne devait point nous empêcher d'imiter l'exemple des glossateurs, en introduisant dans ces textes une division en articles et en sections, que la *Silk Association of America* a elle-même suivie dans la rédaction — plus récente — de ses *Règles de la soie ouvrée*.

Mais notre principal souci a été de présenter ces codifications sous des versions qui puissent mériter crédit. Il s'agissait de ramener à la commune mesure du français des codifications dont une seule — l'une des moins développées, — a été écrite dans cette langue, et dont toutes les autres ont été rédigées en anglais, en allemand, en italien ou en japonais. Le chinois seul est heureusement hors de cause, les codifications de Canton et de Shanghai ayant été composées dans un texte original anglais. La tâche nous était rendue difficile par l'alternance de termes locaux de la langue technique de la soie et de termes empruntés à la terminologie juridique des divers pays, qui ne nous étaient pas toujours assez familiers pour que nous puissions en trouver les équivalents français. Nous n'aurions pu songer à remplir cette utile besogne, si nous n'avions été constamment guidés et soutenus par de précieuses assistances auxquelles nous avons le devoir de rendre hommage avant de clore cet avant-propos.

En dehors de M. Matsuda, éminent jurisconsulte de droit international, actuellement ambassadeur du Japon à Rome, qui nous a mis dans la bonne voie et nous a prodigué au cours de nos études les plus précieux conseils, et de M. Henry Baudson, dont l'aide amicale nous a aplani les difficultés du début, nous devons, tout d'abord, comprendre dans l'expression de nos remerciements, ceux qui nous ont procuré nos premières introductions à Lyon : notre cher Maître M. Sugiyama, professeur de droit français, à l'Université Impériale de Tokio, qui, grâce à sa

haute expérience de comparatiste, a su nous aiguiller sur le centre universitaire européen le plus propice à la poursuite d'études de droit comparé du genre de celle que nous donnons ici, et dont les recommandations nous ont ouvert l'accès de cette stimulante serre chaude scientifique qu'est le cabinet de travail du directeur de l'*Institut de droit comparé* de Lyon;— M. le Professeur Maurice Courant, qui nous a fait bénéficier des innombrables sympathies qu'il compte dans le milieu lyonnais de la soie, et dont le patronage nous a permis d'y rencontrer d'éminentes personnalités commerciales, comme M. Dargent et M. Béchetoile, dont les conseils ont guidé nos recherches techniques; — nos compatriotes, M. Kashio, M. Masui et M. Nakasa, dont la connaissance approfondie du marché japonais et du marché lyonnais des soies nous a apporté de très fréquents secours. C'est à M. Nakasa que nous devons la plupart des textes japonais, — textes de lois ou règlements corporatifs — que nous avons utilisés.

Nous devons faire un groupe distinct, parmi ceux qui nous ont fourni assistance, pour les secrétaires des diverses associations de la soie. Le secrétaire de la *Silk Association of Great Britain and Ireland* nous a rendu le service de limiter immédiatement le champ de nos investigations, en nous prévenant que, dans son pays, le commerce de la soie ne connaissait ni le contrat-type, ni la codification d'usages. C'est par le bienveillant intermédiaire du secrétaire de l'*Associazione Serica e Bacologica del Piemonte* que nous avons pu nous procurer la codification des usa-

ges du Piémont du 9 juin 1925. — Le recueil des *Usages et coutumes de la place de Milan pour le commerce des soies* nous est parvenu par les soins du secrétaire de l'*Associazione Serica Italiana* de cette ville, qui a pris l'initiative de nous signaler l'important complément apporté à ce recueil par le *Règlement du Collège des Prud'hommes* voté par son Association en Avril 1927. Le secrétaire de la *Société Bâloise pour l'industrie de la soie*, qui n'avait pas de codification de sa place à mettre à notre disposition — il n'en existe pas — nous a, en revanche, fourni d'utiles renseignements sur le commerce international des soies, et en particulier sur le commerce allemand. Nous avons longtemps cherché en vain à Lyon et sur d'autres places les titres et adresses des associations ou de l'Association allemande auxquelles, ou à laquelle, il conviendrait que nous nous adressions pour obtenir ces derniers renseignements. C'est par le secrétariat de la *Société Bâloise* que nous avons enfin obtenu l'adresse — à Berlin — du secrétaire du *Verband der Deutschen Rohseihandels*, qui nous a fourni de précieuses indications sur l'état juridique du commerce allemand de la soie.

Nous avons une dette étroite de gratitude envers le secrétaire de l'*Union des Marchands de soie* de Lyon et le secrétaire de la *Silk Association of America* qui, avec une rare générosité, ont mis à notre disposition tous ceux des documents édités par leurs associations qu'ils pensaient pouvoir nous être utiles. Mais nous avons trouvé une assistance encore plus large près du secrétaire de la *Zürcherische Seidenindus-*

trie-Gesellschaft. Le D^r Th. Niggli s'est directement intéressé à notre travail. Il nous a donné sur divers points de précieux conseils et a même eu l'obligeance de s'offrir à revoir, — non pas à titre officiel bien entendu, mais à titre privé — notre traduction des *Usages de Zurich*. Nous avons accueilli cette offre avec d'autant plus de reconnaissance qu'il nous était impossible de trouver un censeur plus compétent que le D^r Niggli qui, en qualité de secrétaire de son Association, a pris une part particulièrement active à la dernière revision, — celle de 1912, — des *Zürcher-Usenzen*.

Malgré tous ces concours et ces encouragements, nous n'aurions, sans doute, pas pu poursuivre notre voyage jusqu'au bout si nous n'avions eu la bonne fortune de l'accomplir sous la direction vigilante d'un des créateurs de la science du droit comparé, M. le Professeur Edouard Lambert, et d'un des techniciens du commerce de la soie qui en connaissent le plus à fond tous les aspects internationaux, M. Auguste Dargent, directeur de la Société des soies asiatiques. Toutes nos traductions ont été revues, et de très près, par le Professeur Lambert au point de vue juridique et par M. Dargent au point de vue de la terminologie technique des soies, et la traduction même des *Usages de Zurich* a été soumise à ce double examen parallèle avant d'être remise au D^r Th. Niggli pour discussion critique. Ce n'est pas, d'ailleurs, seulement sur l'exactitude de nos annexes que s'est exercé ce double contrôle. Le Professeur Lambert et M. Dargent nous ont fourni une aussi atten-

tive direction dans la mise en œuvre de nos matériaux et dans la rédaction de la partie constructive de notre travail.

La plupart des données techniques sur le mécanisme de l'industrie de la soie et les conditions de vie internationale de cette industrie, que nous avons utilisées au cours de ce travail, proviennent de M. Dargent ou de sources indiquées par lui. Son nom reparaitra souvent dans les pages qui vont suivre. Il s'y répéterait avec une hallucinante fréquence si nous l'avions cité dans tous les cas où nous avons eu recours à son expérience.

Quant à M. le Professeur Edouard Lambert, il a été notre guide de tous les instants. Et nous pouvons dire, sans crainte d'être démenti par lui, que la plupart des vues exposées, soit dans notre avant-propos et dans notre conclusion, soit dans celles des pages de nos divers chapitres qui ont été ajoutées après coup et représentent nos positions finales, nous ont été suggérées par son enseignement ou par nos conversations quotidiennes avec lui. Ce sont des vues qui sont autant les siennes que les nôtres.

Lyon, octobre 1927.

CHAPITRE PREMIER

Les bases économiques du marché de la soie et le développement des contrats-types et codifications d'usages

SECTION I

Marchés et marchands de soie

L'industrie de la soie, d'origine chinoise, vieille de quarante siècles, a atteint de nos jours un très grand développement et un haut degré de perfectionnement.

A l'heure actuelle, la soie n'est plus comme autrefois une matière de luxe dont seules la Cour et l'Eglise se réservaient l'usage. Son emploi s'est démocratisé; sa vulgarisation est due, d'une part à l'évolution de la vie sociale des classes ouvrières dont le besoin de confort et de luxe s'affirme chaque jour, d'autre part à l'abondance de la production des pays

asiatiques et à l'apparition de soieries légères d'un bon marché relatif.

La soie étant produite, pour une très forte part, par des pays dont l'industrie n'est pas en état de l'absorber, et étant achetée par d'autres pays non producteurs ou n'ayant qu'une production insuffisante, donne lieu à un trafic international important et complexe; important à cause de la valeur de la marchandise, complexe en raison de sa diversité et des divergences entre les réglementations données à ce trafic par les législations et les usages commerciaux des pays intéressés.

La complexité économique de l'industrie de la soie amène nécessairement le développement de modalités diverses dans la vente de cette marchandise et ces modalités sont elles-mêmes d'autant plus variées qu'il existe un plus grand nombre de sortes de soie.

La production des fils de soie comporte deux opérations successives : la sériciculture, comprenant elle-même la culture du mûrier et l'éducation des vers, et la filature (1).

(1) Indépendamment de conditions géographiques particulières, qualités du sol, température, etc., la sériciculture exige des conditions sociales et économiques spéciales. Il lui faut une main-d'œuvre à la fois habile, nombreuse et peu coûteuse ; c'est pourquoi elle s'est particulièrement développée en Extrême-Orient, tandis qu'elle n'a jamais pu s'implanter aux Etats-Unis. Il est prouvé, d'autre part, par l'exemple des pays grands producteurs, que les petites éducations à main-d'œuvre familiale donnent les plus forts rendements.

L'industrie de la filature exige les mêmes conditions sociales que la sériciculture et notamment l'abondance d'une main-d'œuvre féminine à bon marché. Elle resta longtemps en tous pays une industrie familiale, puis elle s'est perfectionnée et développée à partir du xix^e siècle en se concentrant en atelier et en usine. L'industrie de filature prend de plus en plus le caractère de la grande industrie moderne.

La soie grège (*Raw silk*) est le produit brut obtenu par la réunion en un seul ou plusieurs fils de cocons dans l'opération appelée filature. La soie grège est rude au toucher, mais devient souple, douce et brillante après avoir été cuite et décreusée. Sa couleur varie suivant celle des cocons d'où elle provient; de même qu'on connaît des cocons blancs, jaunes ou blancs verdâtres (2), de même on rencontre de la soie grège blanche, jaune ou blanc verdâtre. La soie grège est classée, selon sa qualité (couleur, nature, régularité, titre, netteté) et sa provenance, en diverses catégories de prix (3).

La classification des soies grèges n'est pas encore uniforme sur les différents marchés. Chaque marché ou même chaque marchand (sur le marché de Yokohama, par exemple) a sa propre classification, d'où il résulte une grande complexité dans les transactions, dont il sera question plus loin.

Les fils élémentaires formant la soie grège sont réunis les uns à côté des autres et soudés entre eux par le grès coagulé qu'ils renferment. Dans cet état, la soie pourrait être soumise au tissage, mais elle est incapable de supporter les opérations de la teinture en flottes. Ces manipulations, en effet, nécessitant

(2) Il y a même des cocons d'un vrai vert, mais c'est là une nuance qui n'appartient qu'à certaines espèces de cocons sauvages (Yamamaï ou Yamamayû) du Japon.

(3) On peut se rendre compte du grand nombre de variétés de soies au simple examen de la cote des soies, publiée par une commission organisée par les soins de la Chambre de Commerce de Lyon. Le *Bulletin des soies et soieries* en publie hebdomadairement une copie. On s'aperçoit que sur le seul marché de Lyon, et pour les grèges seules, il y a plus de 480 variétés de qualité et de provenance diverses susceptibles d'être officiellement cotées.

l'immersion dans des bains à température très élevée, sous l'influence de laquelle le grès perd de sa résistance et peut même se dessouder, les fils élémentaires ont tendance à se séparer, à former des boucles et des nœuds, qui rendraient par la suite tout tissage impossible. Pour donner à la soie grège plus de résistance, c'est-à-dire pour la transformer en fil capable de subir les diverses manipulations, on la soumet au moulinage ou ouvraison (4). La soie grège ainsi transformée prend le nom de soie ouvrée ou moulinée.

La soie ouvrée, ou moulinée, (*Thrown silk*), est classée en général en trois catégories : le *poil*, qui est un seul fil de grège tordu ; la *trame*, deux ou plusieurs fils de soie grège tordus ensemble faiblement (100 à 200 tours par mètre) sans torsion individuelle préalable ; l'*organsin*, fil composé de deux ou plusieurs fils de grège tordus préalablement et individuellement de droite à gauche, qu'on tord ensuite de gauche à droite fortement (500 à 700 tours par mètre) après les avoir assemblés.

Les transactions relatives à la soie se distinguent les unes des autres, non seulement par la qualité ou la provenance de la matière qui s'y traite (5), mais

(4) Les opérations du moulinage sont les suivantes : 1° Dévidage des écheveaux des soies grèges sur des bobines ; 2° torsion donnée séparément à chaque fil de grège ; 3° doublage de deux fils de grège préalablement tordus ; 4° torsion imprimée au double fil obtenu et nouveau dévidage sur bobine.

La soie ainsi ouvrée est l'objet d'un « pliage » des flottes pour leur donner la forme convenable à la manipulation (on tord légèrement la flotte pour la plier).

(5) L'Administration des Douanes françaises considère les soies ouvrées ou moulinées comme étant originaires du pays où a eu lieu le moulinage ou l'ouvraison, sans égard à l'origine primitive des soies grèges dont elles proviennent. (*Journal Officiel* du 9 mai 1926).

aussi par les procédés de transformation employés.

Le marché de soie proprement dit s'entend de transactions portant sur des soies grèges, ou ouvrées de différentes façons, à l'exclusion des tissus désignés sous le nom de soieries. Il ne faut pas confondre en effet le commerce de la soie, matière première, avec la fabrication des tissus, ni avec le commerce de la soierie. La présente étude sera précisément limitée à la comparaison des contrats de vente dans le commerce des soies, contrats qui sont soumis à des usages différents suivant les pays où ils sont conclus et la nature de la marchandise (5 *bis*).

En marge du commerce de la soie, il faut mentionner comme intervenant dans la fabrication des soieries, les déchets de soie (déchets de cocons, ou déchets de soie elle-même), avec lesquels on obtient les schappes et bourettes. Noter en outre que le substitut de soie, dit soie artificielle, est entièrement étranger au commerce de la soie, qui est essentiellement celui de la soie naturelle (5 *ter*).

Les soies grèges ou ouvrées se vendent, dans la plupart des cas, par l'intermédiaire des marchands de soie, qui les achètent chez les filateurs ou leurs commissionnaires et les vendent aux fabricants de

(5 *bis*) C'est le cercle même dans lequel se cantonne la codification lyonnaise, par opposition à la codification milanaise des usages de la soie qui embrasse en même temps le commerce des grains, des cocons, des déchets de soie, l'ouvraison, le courtage et la commission des soies, ou encore à la codification zurichoise qui traite aussi de l'ouvraison et de l'arbitrage corporatif.

(5 *ter*) Le commerce des déchets de cocons et des déchets de filature forment l'objet de la 5^{me} partie et le fonctionnement du courtage et de la commission dans les industries de la soie l'objet de la 6^{me} partie de la codification milanaise.

soieries, soit directement par des placiers (*salesmen*), soit par l'intermédiaire de courtiers en soie qui servent d'ordinaire à la fois les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur. Les marchands de soies sont parfois désignés sous le nom d'exportateurs de soies (*silk exporter*) sur le marché de production, à Yokohama par exemple, et d'importateurs de soie (*silk importer*) sur certains marchés de consommation tel que celui de New-York.

Au point de vue économique, le marchand de soie lui-même est en réalité un intermédiaire entre le producteur et le fabricant, c'est-à-dire entre le filateur d'une part et le manufacturier de l'autre. Cette intervention est rendue nécessaire par la distance entre les pays producteurs, tels que le Japon et la Chine, et les pays de transformation et consommation, tels que les Etats-Unis, la France ou l'Italie.

Les producteurs, peu renseignés sur la situation économique et les usages des pays consommateurs, ne peuvent pas répondre exactement aux besoins des fabricants. Quelques fois, ceux-ci, de leur côté, par suite de l'insuffisance de leurs connaissances sur la production de la matière première, ne peuvent s'approvisionner opportunément et aux meilleures conditions des soies qui leur sont nécessaires auprès des producteurs (6).

Un autre motif de la différenciation entre les rôles du marchand de soie et du fabricant doit être cher-

(6) DURAN, *Raw Silk*, p. 155, New-York 1921.

ché dans des considérations d'ordre financier. Le fabricant de tissus, pour ne pas s'engager à l'avance et immobiliser ainsi d'importants capitaux, au risque de gêner sa trésorerie, trouve avantage à s'adresser au marchand de soie dont la fonction unique est d'acheter et de revendre. Marchand et fabricant peuvent ainsi se spécialiser dans deux sortes d'activités qui demandent des compétences différentes : l'activité du commerçant et celle de l'industriel.

D'autre part, en raison de la distance qui sépare le producteur et le fabricant, la solution des conflits, que des transactions directes feraient naître entre eux, présenterait des difficultés considérables. Les marchands de soie, au contraire, peuvent avoir, dans les pays de production, des chefs d'établissements, ou tout au moins des représentants, parfaitement au courant des usages et capables aussi de vérifier en toute connaissance de cause les marchandises livrées par les producteurs.

SECTION II

Contrôle technique

Conditionnement et essais des soies

La soie, à la différence des autres textiles, a des propriétés physiques complexes.

Elle est présentée par le vendeur avec certaines caractéristiques : titre, dévidage, élasticité, ténacité, régularité, agrégation, torsion, etc...

Il appartient à l'acheteur de contrôler ces qualités; ce contrôle se fait par des « essais ». L'essai entraîne l'acceptation ou le refus de la marchandise, ou, s'il y a lieu, un rabais sur le prix.

Les soies se vendant au poids, et ce poids variant avec l'humidité, la déclaration de leur état ou « condition » est une garantie nécessaire pour la sincérité des transactions entre le vendeur et l'acheteur.

PARAGRAPHE I

Conditionnement.

L'opération de « conditionnement » n'a pas le caractère de ce que dans le commerce de la soie on appelle « essai ». Elle ne comporte en effet ni refus, ni acceptation. Elle détermine le degré hygrométrique du textile pour établir le poids marchand servant de base au facturation.

L'établissement où elle est exécutée porte le nom de « Condition des soies ».

La soie, comme toute autre fibre textile végétale ou animale, a la propriété d'absorber l'humidité en grande quantité. Ce pouvoir s'exerce d'une manière intense à l'égard de l'humidité atmosphérique. La soie contient une certaine proportion d'eau de constitution qui lui est propre. Il est généralement admis que la soie comprend 10 % d'eau à l'état normal et dans l'air ordinaire. Cependant, cette proportion est souvent bien plus considérable. Le vendeur indélicat peut augmenter le poids de sa soie en la faisant sé-

journer dans un lieu humide, sans que pour cela elle paraisse mouillée. Il en résulte que, si l'on ne procédait à une opération spéciale, on risquerait d'acheter de l'eau au prix de la soie, prix qui est parfois très élevé (6 bis).

En dehors de son influence sur la valeur commerciale de cette matière première, la présence d'eau dans la soie entraîne des conséquences fort graves au point de vue industriel. Le poids d'un tissu fini dépend, en effet, du poids initial des soies grèges employées pour cette fabrication; mais, si la soie contient une quantité d'eau supérieure au pourcentage admis, le fabricant ne retrouvera pas du tout la quantité de soierie qu'il était en droit de compter produire d'après le poids de soie acheté. Il importe dès lors que les fabricants connaissent le poids exact des soies grèges achetées et non pas le poids majoré d'une certaine quantité d'eau (?).

Le conditionnement des soies a donc pour but de doser la quantité d'humidité que renferme une soie donnée et de préciser le coefficient dépassant la limite tolérée suivant les conventions.

Les opérations consistent à amener la soie à l'état sec absolu et à y ajouter le poids d'eau toléré; on a ainsi le poids marchand de la soie. Le pourcentage d'eau toléré est appelé taux de reprise; il est de 11 %.

(6 bis) Comparer les explications techniques sur le rôle et le mécanisme du conditionnement données par les *Usages et coutumes de la place de Milan pour le commerce des soies* en note sous leur article 71.

(7) RATAN C. RAWLLEY. — *Economics of the Silk Industry*, p. 317.

On ne dessèche pas le ballot tout entier, mais on détermine par calcul son poids sec en se basant sur les résultats fournis par des lots d'épreuves judicieusement prélevés dans toutes les parties du ballot. Ces échantillons sont pesés tels qu'ils se présentent et leur degré d'humidité est considéré comme représentant l'état moyen d'humidité du reste du ballot.

Ils sont ensuite desséchés d'une façon complète; le rapport entre leur poids primitif et leur poids sec permet de fixer le poids sec du ballot tout entier; le poids conditionné est obtenu en ajoutant au poids sec le taux de reprise du textile ⁽⁸⁾.

Il convient de noter que la Condition des Soies de Lyon est une des institutions les plus anciennes; elle date de 1779. Les établissements de ce genre des autres pays ont adopté uniformément les mêmes méthodes qu'à Lyon.

Il faut signaler aussi que la Condition de New-York a fait, au cours des dernières années, d'importants progrès au point de vue de l'industrialisation du conditionnement ^(8 bis).

Les Conditions remettent aux parties un bulletin sur lequel tous les détails de l'opération sont ins-

(8) Le mode d'opération est le suivant : les écheveaux prélevés dans la proportion de 1,5 % du poids du ballot sont divisés en trois lots d'épreuves ; deux lots sont immédiatement desséchés, chacun dans des étuves séparées et sont pesés dans l'intérieur même des étuves, lorsqu'ils ont atteint l'état anhydre. Toute l'eau est enlevée en 15 minutes, et le poids des échantillons relevé au bout de 20 minutes représente donc bien leur poids anhydre. La reprise en eau de 11 % que l'on ajoute est aussi accordée à la chappe de soie et au fil de tussah.

(8 bis) La condition autorisée par la *Silk Association* d'Amérique, celle dont ses Règles prévoient l'intervention, est l'*United States Testing Co* qui, en dépit de ce que pourrait faire penser son titre, n'est qu'une entreprise privée.

crits. Le poids conditionné qui y figure sert au vendeur à établir sa facture et à l'acheteur à se rendre compte du véritable poids de soie qu'il vient d'acheter ⁽⁹⁾. Un duplicatum de ce bulletin est conservé à la Condition comme référence.

En somme, l'opération est relativement simple, mais elle est indispensable, parce qu'elle fournit aux parties des renseignements dont elles ne peuvent se passer et qui leur évitent toute contestation.

Le recours aux opérations des Conditions n'est pas obligatoire sur le marché de Lyon pas plus que sur celui de New-York, même pour les soies qui sont exportées et seront conditionnées sur les marchés étrangers. Mais, à Lyon, le poids légal et marchand étant le poids conditionné, il se fait peu de ventes qui ne soient pas soumises au contrôle de la Condition. Sur le marché de New-York, au contraire, le poids conditionné n'est pas le seul poids légal et marchand; on peut acheter les soies asiatiques (qui représentent la plus grande partie des soies consommées sur cette place) au poids réel ou facturé. Cependant, les acheteurs ne manquent pas de réclamer réparation au cas où les soies achetées sont reconnues d'un poids réel inférieur à celui porté sur la facture à la suite de l'opération du conditionnement, alors même que cette dernière n'a pas été expressé-

(9) L'opération du conditionnement n'est pas moins nécessaire lorsqu'il s'agit de contrat d'ouvraison ou de contrat de transformation de soie écrue en tissu. Dans l'un et l'autre cas, la comparaison du poids conditionné permet de faire le règlement de compte des façons d'ouvraison ou de tissage. (Voir à ce sujet *La Condition publique des soies de Lyon*, p. 10).

ment convenue à l'avance ⁽¹⁰⁾. Il y a lieu, en conséquence, de penser que bientôt les soies de toutes provenances seront vendues à New-York au poids conditionné tel que c'est pratiqué en Europe, bien que cette réforme puisse soulever quelques objections de la part des vendeurs ^(10 bis).

Les soies de consommation locale sont conditionnées une seule fois lorsqu'elles doivent être employées en grège, c'est-à-dire tissées en étoffe à teindre plus tard, deux fois lorsqu'elles sont destinées à être ouvrées, c'est-à-dire à être transformées en textile susceptible d'être teint et, par conséquent, décreusé avant tissage.

La plus ancienne Condition des Soies italienne fut établie à Turin en 1864.

On conditionne davantage à Milan qu'à Lyon, et plus à Lyon qu'à New-York, où les transactions portent sur des soies plus uniformes et par plus grosses quantités. Il ne faut pas oublier, toutefois, que la Condition de Lyon reçoit beaucoup de grèges asiatiques, et Milan en reçoit peu. Pour les grèges asiatiques, il est d'usage à Lyon de ne faire conditionner, sur un « lot » composé de plusieurs balles, que le cinquième de la quantité. Les quatre cinquièmes sont « pesés ». On applique aux balles pesées la proportion donnée par les chiffres de conditionnement

(10) DURAN, *Raw Silk*, p. 121, New-York, 1921.

(10 bis) Le principe de la vente au poids conditionné est posé dans l'article 71 des *Usages et coutumes* de la place de Milan pour les ventes de filés de soie italienne, et dans les *Usances de Zurich* par l'article 17 a pour les ventes de grèges d'Extrême-Orient et par l'article 66 pour les ventes de soies ouvrées en général et pour les ventes de grèges d'origine non-asiatique,

du cinquième conditionné. A Milan, l'article 71 des Usages et Coutumes de la place indique aussi que « dans le cas où un lot est composé de plusieurs balles, il est d'usage d'en faire conditionner une, de prendre le poids net des autres et de réduire leur poids d'ensemble à la proportion du résultat moyen du conditionnement de la balle qui a été conditionnée. Mais il apporte à cette disposition un correctif qui aboutit à l'infirmier en ajoutant immédiatement : « S'il n'y a pas d'accord préalable sur ce point entre les parties, chacune d'elles a le droit d'exiger que toutes les balles du lot soient conditionnées. »

Les statistiques publiées par les Conditions des Soies fournissent des indications utiles sur les provenances et l'allure du marché, sans pouvoir toutefois renseigner exactement sur l'importance des transactions ⁽¹¹⁾.

Le conditionnement est moins répandu en Chine qu'en Europe et jusqu'à 1926 il était resté également d'un usage irrégulier au Japon, où la condition de Yokohama n'avait reçu en 1921 qu'un cinquième à peine des soies vendues à l'étranger. Mais cette insuffisante organisation du conditionnement s'était révélée fort préjudiciable, tant au développement général du mouvement des exportations nationales qu'à la productivité des commerces individuels, qui avaient à subir sur les marchés étrangers des charges compensatrices des risques de fraudes ou d'irrégularités par là créées. C'est ainsi que, sur le marché de

(11) CLERGET, Les industries de la soie en France, 1925, p. 45 et 46.

New-York, les « Règles de la soie grège » de la *Silk Association of America* prévoyaient — prévoient encore, mais seulement à titre provisoire en attendant un arrangement définitif — dans les sections 5 et 6 de leur article VI que les soies du Japon se vendent normalement au poids réel ou facturé, et seulement en cas d'accord spécial au poids conditionné, et que « tout conflit au sujet du poids réel ou du poids facturé sera réglé entre l'acheteur et le vendeur sur la base du poids conditionné, *plus 2 %*, pour les soies du Japon », alors que ces mêmes Règles, dans la section 7 du même article, admettent que les soies européennes « sont vendues au poids conditionné » (sans les mêmes additions), et que « les bulletins du bureau de conditionnement européen doivent être acceptés, à moins que l'acheteur ne préfère, *à ses propres frais*, faire conditionner la soie à New-York ».

Aussi le gouvernement japonais a-t-il été amené à prendre des mesures exceptionnellement énergiques pour rendre, d'une part, le conditionnement *obligatoire* pour toute vente d'exportation de soie grège et pour faire opérer le conditionnement sous son contrôle et sa garantie, *dans des établissements d'Etat* ou — exceptionnellement — dans des établissements autorisés et surveillés par lui. D'où la loi sur le conditionnement de la soie grège d'exportation (*Yushitsu*

(12) Le terme « Kensa » signifie d'une façon générale inspection; dans la loi sur le conditionnement de la soie grège d'exportation, il est pris tantôt dans l'acception de conditionnement proprement dit, tantôt dans celle d'essai des soies. Il a donc été traduit suivant les cas, soit par « conditionnement », soit par « essais ».

Kiito-Kensa-Ho (12), loi n° 35, promulguée le 29 avril 1926 (15^e année Taisho) ainsi conçue :

Article premier. — La soie grège ne doit pas être exportée sans que son poids soit vérifié, c'est-à-dire sans être conditionnée par une Condition d'Etat des soies grèges. Cette opération doit être faite conformément aux règlements et arrêtés en vigueur.

En cas de nécessité, le ministre compétent peut faire pratiquer l'inspection prévue à l'alinéa précédent par une Condition exploitée par une personne morale administrative autre que l'Etat.

Art. 2. — Les transactions ayant pour objet les soies grèges en vue de l'exportation doivent être basées sur le poids conditionné, déterminé conformément aux prescriptions de l'article précédent.

Toute transaction sur les soies grèges comportant l'achat par une personne exerçant la profession d'exportateur sur un des marchés indiqués par le ministre compétent, sera considérée comme étant faite pour l'exportation.

Art. 3. — Le ministre compétent peut déroger à l'application des deux articles précédents, par un arrêté ministériel, lorsqu'il estime qu'elle n'est pas nécessaire.

Art. 4. — Un fonctionnaire qualifié peut, en cas de nécessité, visiter les bureaux, magasins, dépôts et tous autres locaux commerciaux des exportateurs, vérifier l'état de leurs affaires, leurs livres, leurs soies et tout matériel ou marchandise. En pareil cas, le fonctionnaire est tenu de décliner son identité en présentant sa carte d'inspecteur.

Art. 5. — Tout contrevenant aux articles 1 et 2 est puni d'une peine pécuniaire (*Bakkin*) de 1.000 yen au plus (12^{bis}).

La tentative est punie de la même peine.

Art. 6. — Toute personne qui, sans motif plausible, se soustrait, se refuse ou s'oppose à la visite du fonctionnaire

(12 bis) En droit japonais, la peine pécuniaire (*Bakkin*) classée dans les peines criminelles, s'oppose à l'amende, peine administrative. La première est prononcée par un tribunal criminel, tandis que la seconde est imposée par une autorité administrative (Cf. C. crim. japonais, art. 9; RIPERT et KOMACHIYA, *Code de commerce de l'Empire du Japon*, 1924, p. 130, note 1).

qualifié ou qui, à ses interrogations, ne répond pas ou répond par une déclaration mensongère, est punie d'une peine pécuniaire de 500 yens au plus.

Art. 7. — Toute personne qui expédie de la soie grège ou fait une transaction quelconque sur cette matière, en vue de l'exportation, encourt la peine pécuniaire précitée lorsque son représentant, chef de famille (*Koshu*), membre de la famille, personne vivant sous son toit (*Dokyonin*), domestique ou employé, a violé la présente loi ou les décrets et arrêtés rendus pour son exécution, ou toute disposition prise conformément à cette réglementation, et ne peut s'y soustraire sous prétexte que leur acte a été accompli en dehors de sa direction.

Art. 8. — Les dispositions pénale applicables, conformément à la présente loi, à toute personne qui exporte de la soie grège ou fait un acte commercial en vue de son exportation, seront de même applicables au gérant (*Riji*), administrateur, associé-gérant d'affaires (*Gyomutanto-Shain*), dans le cas où il s'agit d'une société.

Si le contrevenant est mineur ou interdit, son représentant légal est responsable, sauf lorsqu'il s'agit d'un mineur ayant même capacité qu'un majeur pour exercer le commerce.

Clauses additionnelles. — 1. La date de la mise en vigueur de la présente loi sera déterminée par un décret.

2. La *Kiito-Kensajo-Ho* (Loi sur la Condition de la soie grège) est abrogée (12 *ter*).

3. Par décret ou même par arrêté, l'application de la présente loi pourra ne pas être étendue aux délivrances et à l'exportation de soies grèges résultant de contrats de vente antérieurs à la date de mise en vigueur de la présente loi. Il en sera de même pour la soie grège que l'exportateur aura achetée en vue de l'exportation ou qui lui a été consignée en vue de l'exportation avant la mise en vigueur de la présente loi.

Cette loi est assez claire en elle-même pour se passer de commentaires. On comprend aisément qu'elle ait provoqué chez les commerçants japonais et étrangers intéressés les mêmes reproches d'inquisition et

(12 *ter*) La *Kiito-Kensajo-Ho* a été promulguée le 18 juin 1895 (28^e année de Meiji) et a été mise en vigueur le 1^{er} avril 1896.

d'étatisme qui, en tout pays, accueillent les mesures de contrôle instituées sur le commerce dans l'intérêt de la collectivité ou des consommateurs. L'agitation qu'elle a provoquée dans ces milieux a encore été accentuée par le décret n° 288 du 21 août 1926 (*Kiito Kensa Tesuryo Rei*) qui a créé des ressources fiscales à l'Etat en établissant des droits de conditionnement. Mais le gouvernement ne s'est pas arrêté devant ces résistances. Le décret n° 287 du 21 août 1926, remplissant la condition prévue par la clause additionnelle n° 1 de la loi de 1926 sur le conditionnement, a procédé à la promulgation de cette loi, qui est entrée effectivement en vigueur le 1^{er} juillet 1927.

PARAGRAPHE II

Pesage de la soie.

Cette opération a pour but de peser simplement une soie donnée. Elle est plus simple, mais n'est pas moins utile que la précédente, en raison de la valeur élevée de la soie, du grand nombre de ses variétés, de l'éloignement du pays de provenance.

Le pesage est, en général, effectué par la Condition, établissement officiel ou reconnu par les Syndicats de commerçants, ce qui tend à supprimer les conflits sur la quantité de la marchandise.

PARAGRAPHE III

Décreusage.

Les soies sont parfois soumises à l'opération spéciale du decreusage. Le fil de soie, tel qu'il est sécrété

par le ver à soie, se compose de deux parties: partie intérieure, solide et brillante, que l'on appelle fibroïne, et partie extérieure, blanche ou jaune, suivant la provenance, sorte de matière gommeuse. Connue sous le nom de grès, la partie extérieure est soluble dans les solutions alcalines même étendues ou dans l'eau de savon bouillante. Il en résulte que le dépouillement de ces matières est nécessaire pour faire connaître le véritable poids et la quantité de matières étrangères à la soie. Le grès est cependant l'enveloppe protectrice du fil; la dissolution du grès met en liberté les fils élémentaires qui constituent le fil de soie grège. Pour cette raison chimique, la torsion du moulinage précède toujours le décreusage ⁽¹³⁾.

Pour opérer le décreusage, on prélève sur les balles des échantillons d'épreuve dont on détermine le poids absolument sec. Ces échantillons sont plongés successivement dans deux bains d'eau de savon bouillante, contenant chacun un poids de savon égal à 25 % du poids de la soie. Après cette opération, les soies sont lavées à l'eau tiède pour les débarrasser du savon et du grès en dissolution. Le lot de soie ainsi décreusé est ensuite séché à l'air, pesé, desséché à l'état anhydre et soumis à une nouvelle pesée. Les deux poids sont constatés par une balance de précision. La proportion pour cent de la perte ainsi obtenue constitue la perte au décreusage. Cette perte est la différence des poids à l'état absolument sec des deux échantillons avant et après.

(13) Sur les divers procédés employés pour constater le degré de surcharge dont la soie peut avoir été l'objet et sur le rôle du décreusage, voir la note placée par les *Usages et coutumes de la place de Milan pour le commerce des soies* sous leur article 111

Le pourcentage de perte au décreusage fixe l'acheteur sur le poids de soie vraiment utilisable; car, pour être teinte, la soie doit être généralement décreusée.

Les soies ouvrées se vendent souvent avec la garantie d'une perte au décreusage de tant pour cent, généralement celle indiquée par un tableau qui fixe pour chaque provenance de soie la perte moyenne ⁽¹⁴⁾. Ce tableau a été établi à Lyon par l'*Union des Marchands de Soie*. Sur le marché de New-York, le standard de ce taux est fixé par la réglementation des soies ouvrées élaborée par la *Silk Association* d'Amérique.

En Europe, les soies sont décreusées parfois avant d'être vendues; car certaines qualités de soies sont exposées à perdre plus qu'il n'est prévu tandis qu'aux Etats-Unis, le pourcentage de la perte étant bien défini suivant les qualités de soie, l'opération se fait en général après vente ⁽¹⁵⁾.

PARAGRAPHE IV

Titration de la soie.

Cette opération consiste à déterminer la grosseur du fil de soie en pesant une longueur fixe de fil. Ce poids est appelé titre.

La même opération s'appelle numérotage quand il s'agit de fils de laine, coton, etc.

(14) Dans la plupart des contrats d'ouvraison, la tolérance de mouillage est contrôlée par la comparaison entre les pertes au décreusage de la grège et de la soie ouvrée. Les mêmes dispositions sont appliquées aux soies de tussah.

(15) DURAN, *Op. cit.*, p. 117.

Le titre de la soie est exprimé uniformément, depuis 1903, sur tous les marchés, par le poids en demi-décigrammes d'un fil de 450 mètres de longueur. Le demi-décigramme ou vingtième de gramme porte en cette matière l'appellation spéciale de denier. On dira d'un fil de soie de 450 m. pesant un gramme que le titre de cette soie est de 20 deniers. Une soie du titre 20, par exemple, est donc deux fois plus grosse qu'une du titre 10.

Les procédés de titrage sont à peu près les mêmes pour la soie ouvrée et pour la soie grège. Cependant, quand il s'agit de grèges, il faut qu'elles subissent une préparation préliminaire; on les soumet à un dévidage analogue à celui qui sera fait au moulin. Par ce dévidage, l'essayeur peut aussi indiquer le nombre de ruptures (15 bis).

L'élasticité et la ténacité peuvent être examinées par la Condition.

En ce qui concerne les soies ouvrées, il existe une opération particulière pour déterminer la valeur marchande; on recherche la torsion donnée au fil dans les opérations de moulinage, soit à la grège séparément, soit après son doublage avec un autre fil. Cet essai est effectué par un appareil qui s'appelle le compteur d'apprêts. Seulement, pour la détermination de la torsion, il est nécessaire que les fils soient préalablement décreusés; sans cela, on ne séparerait

(15 bis) Nous renvoyons aux explications, fort claires, que les *Usages et coutumes... de Milan* fournissent, sur les opérations du titrage dans la note sous leur article 63 où l'on trouvera des références aux divers titres et deniers en usage avant l'application de la convention de 1900.

pas d'une manière convenable les fils élémentaires.

Les opérations que comporte le titrage sont d'autant plus importantes, en cas de vente, que la manufacture des tissus exige des manipulations très délicates, que telle soie, et non telle autre, conviendra pour la confection de telle soierie.

La détermination du titre, de l'élasticité, de la ténacité, permet de caractériser avec grande exactitude les propriétés mécaniques d'une soie, sa grosseur, sa bonne confection en filature et au moulinage.

Par les résultats de ces différents essais, les parties peuvent connaître exactement si les marchandises répondent d'une façon suffisante aux conditions prévues aux contrats.

PARAGRAPHE V

Dévidage.

Le dévidage peut varier avec la ténacité. Il a pour but de nettoyer la soie, d'enlever les bouts et les inégalités pour obtenir un fil aussi régulier que possible.

Il détermine la présence de passages trop fins, sans ténacité, parce que trop ténus. Mais il contrôle aussi un autre point : la soie filée ne forme pas, au sortir de la bassine, un fil continu. Il se produit des ruptures fréquentes. La fileuse doit assurer un fil continu en « rattachant » les brins rompus. C'est ce qu'on appelle « filer à bouts noués ». L'essai de dévidage permet de contrôler le travail de l'ouvrière.

Cette opération occasionne nécessairement un déchet variable avec l'état de pureté et la qualité de la

soie. Rarement inférieur à 2 %, le déchet produit par ce premier dévidage atteint 8 % pour les soies de qualités inférieures. Il peut même, dit-on, s'élever jusqu'à 30 et même 50 % lorsqu'on traite des soies exotiques très impures et filées grossièrement.

Pour dévider, l'on place les soies grèges sur des « tavelles », sortes de cadres très légers en bois ; quand la soie est de bonne qualité, elle casse rarement, produit peu de « bourres », donne peu de « volle » et, par suite, peu de déchet. On évalue la qualité d'une grège au point de vue du dévidage par le nombre de tavelles qui peuvent être surveillées par une ouvrière. On dit qu'une grège est d'un dévidage de 40 tavelles lorsqu'une ouvrière peut suffire à la marche de 40 de ces appareils (^{15 ter}).

La vitesse est une des bases de contrôle du dévidage. Une ouvrière peut surveiller 70 tavelles, par exemple, quand la vitesse d'enroulement sur les bobines de dévidage est de 50 mètres par minute. Cette même ouvrière ne pourra surveiller que 40 tavelles si la vitesse d'enroulement est portée à 75 mètres par minute.

Le dévidage officiel est basé sur la vitesse de 50 mètres. L'usage s'est établi, pour les ventes de grèges, de faire indiquer par le vendeur le dévidage et le nombre de tavelles (¹⁶), indications qui seront contrôlées à la Condition. On admet comme règle qu'une

(15 ter) Voir à ce sujet, VIGNON et BAY. *La Soie au point de vue scientifique et industriel*, 1914, p. 184-185.

(16) *Codification des usages de Lyon*, chap. II, art. III-a, al. 3.

ouvrière peut trouver et nouer 80 bouts en une heure avec une soie bien croisée (17).

SECTION III

Les usages commerciaux régissant les marches de la soie La nécessité de leur unification

Toute transaction, sur quelque sorte de soie qu'elle porte, constitue un contrat d'un caractère particulier, contrat commercial, soumis, par suite, aux usages de la place.

On sait qu'en matière commerciale, les parties contractantes sont toujours tenues (sauf stipulations contraires insérées au contrat) de se conformer aux usages, qui ont une très grande autorité, puisqu'ils constituent des conventions tacites, des clauses sous-entendues dans les contrats, acceptées d'un commun accord par les commerçants d'une place ou d'une région.

Les tribunaux spéciaux chargés de connaître des litiges entre commerçants ont toujours fondé leurs décisions sur les usages, ces derniers subissant d'ailleurs avec le temps une évolution continue qui entraîne celle du droit commercial lui-même.

Le principe de l'autorité de l'usage en matière commerciale est donc incontestable et résulte notamment

(17) VIGNON et BAY. *La soie au point de vue scientifique et industriel*, p. 185.

en France de l'article 1873 du Code civil qui reconnaît formellement l'autorité des usages en ce qui concerne les sociétés commerciales ⁽¹⁸⁾.

Il peut arrivèr qu'un usage soit en opposition avec un texte écrit. Pour savoir quelle est celle de ces deux dispositions qui l'emportera, il faut distinguer suivant qu'il s'agit d'un conflit avec une loi d'ordre public ou impérative, ou avec une loi d'ordre privé ou interprétative. Dans le premier cas, l'usage, convention tacite, ne peut pas plus faire échec à la loi que ne le ferait une convention expresse; dans le second, l'usage peut, tout comme une convention expresse, déroger à une loi d'ordre privé. C'est ainsi qu'en matière de vente, l'usage déroge au principe d'après lequel la non-conformité parfaite de la marchandise à l'échantillon entraîne la résolution; l'acheteur ne peut demander qu'une réduction de prix, si du moins les marchandises ne sont pas d'une qualité trop inférieure.

L'usage, qui n'a pas la valeur de la loi, puisqu'il n'est pas un ordre émanant du souverain, ne doit, on le sait, être pris en considération pour l'interprétation des contrats que s'il est établi que les parties ont eu l'intention indéniable de l'observer; pour cela, il faut qu'elles l'aient connu, ou, du moins, que cet usage soit assez notoirement suivi sur la place pour que sa connaissance par les parties puisse être présumée.

(18) Toute la question des usages commerciaux est magistralement traitée dans le cours professé à la Faculté de Droit de Lyon par M. G. Cohendy, cours où nous avons largement puisé.

Indépendamment des cas où l'usage peut prévaloir contre la loi, il a encore pour objet de la compléter, soit que la loi y renvoie expressément, soit qu'elle soit muette sur le point litigieux. Le législateur ne saurait, en effet, tout prévoir, ni régler tous les détails ou clauses susceptibles d'être introduits dans un contrat de vente; il doit même se borner à donner à ce sujet de simples directives, le reste étant du domaine de la pratique.

Les usages commerciaux font l'objet de deux classifications différentes. Dans la première, on oppose les usages généraux aux usages locaux; dans la seconde, les usages généraux aux usages spéciaux.

Première classification. — Les usages généraux sont ici ceux qui étendent leur sphère d'action sur tout le territoire d'un Etat ou sur les territoires de plusieurs Etats; ce sont les usages du commerce en général. Ont, par exemple, acquis le caractère universel : l'usage que toute marchandise vendue sans précision de qualité doit être de qualité loyale et marchande, et celui que toute marchandise vendue au poids sans autre spécification est réputée vendue au poids net, c'est-à-dire déduction faite du poids de l'emballage. Les usages locaux ont une sphère d'action réduite à une région, à une place, à un marché, à une bourse; les usages locaux sont nombreux, ils entravent les relations entre commerçants éloignés les uns des autres.

Deuxième classification. — Les usages généraux sont ici ceux qui s'appliquent à toutes les branches du commerce et à toutes les classes de commerçants.

Les usages spéciaux s'appliquent, soit à une branche du commerce (entreprises de transports, commerce des soies, etc.), soit à telle ou telle catégorie de commerçants, en gros, demi-gros, ou détail.

Si les usages jouent en matière commerciale un rôle particulièrement important, il faut cependant signaler également leur existence en matière civile; par exemple, en France, dans les locations verbales, les servitudes urbaines, les relations de voisinage, la propriété foncière, surtout rurale. Certaines circulaires ministérielles, insuffisamment appliquées d'ailleurs, ont parfois prescrit la rédaction de ces usages pour diminuer les procès ⁽¹⁹⁾.

Le Code civil français fait lui-même de nombreux renvois à ces usages locaux ⁽²⁰⁾, de même que la loi du 13 juin 1866 constate l'existence des usages commerciaux.

Ce sont tous ces usages, tant civils que commerciaux que M. Planiol appelle, après M. Geny, « usages conventionnels », voulant indiquer qu'ils sont librement adoptés par les contractants et très différents par suite de la coutume proprement dite dont l'observation est imposée aux intéressés.

Comme le dit Laband, cité par M. Planiol, les usages ne sont que de la condensation et comme le sédiment de clauses originairement convenues. Les particuliers continuent à les suivre dans leurs contrats ou du moins ils sont censés s'y référer lorsqu'ils n'y

(19) Circulaire du 26 juillet 1844 (D. 45-3.76) par exemple.

(20) Articles 590, 645, 663, 671, 674, 1135, 1648, 1736, 1745, 1748, 1753, 1754, 1762, 1777, etc., C. civil.

dérogent pas par certaines clauses. C'est une simplification; on se rapporte à l'usage, quand le contrat est muet (21).

Etant donné le rôle et l'importance des usages en matière commerciale, leur codification ou rédaction d'une part, leur unification, d'autre part, dans les différentes branches du commerce, non seulement sur une place déterminée, mais encore dans tout un pays, et même de nations à nations, apparaissent comme des nécessités de premier ordre.

Chaque marché conserve cependant jalousement les siens, la plupart du temps sans les codifier. Ces usages présentent ainsi l'avantage d'une certaine souplesse; ils s'adaptent facilement aux situations nouvelles de temps et de lieux; les progrès de l'industrie, les découvertes scientifiques, les grands travaux publics ont, en effet, un retentissement immédiat sur les usages locaux. Consolider les usages en les codifiant serait, dit M. Thaller, sans doute les immobiliser davantage et leur enlever une partie de leur souplesse. Néanmoins, l'absence de codification présente encore plus d'inconvénients : en particulier la difficulté de préciser des règles non écrites, l'impossibilité de discerner l'expression exacte d'usages dispersés et insuffisamment définis. Sans codification, on ne saurait être sûr qu'un usage, hier encore en vigueur, n'est pas aujourd'hui tombé en désuétude.

Quant à la diversité des usages, elle contribue, tout autant que la diversité des législations, à créer de

(21) PLANIOL. *Traité de droit civil*, 9^e édition, n° 14.

graves difficultés entre négociants de pays différents, à une époque où l'activité économique réclame cependant chaque jour plus de liberté, de rapidité et de sûreté dans les transactions commerciales.

L'existence, pour un même commerce, d'usages variant suivant les places ou les pays a ralenti les opérations et fourni à certains négociants de mauvaise foi de nombreuses occasions de mettre leurs co-contractants en fâcheuse posture. Même, sans qu'il y ait aucune mauvaise foi des parties, des difficultés surgissent facilement entre elles, si leur contrat a été conclu sans indiquer à quels usages il sera soumis.

Dans ce dernier cas, pourra-t-on présumer que les parties ont contracté avec l'intention de se soumettre aux usages particuliers de la place où le contrat a été passé ? Ou, au contraire, devra-t-on conclure du silence des parties à ce sujet qu'elles ont voulu écarter toute application de ces usages ? Si les usages sont une convention tacite, on ne saurait arbitrairement dire que les usages spéciaux d'une place régleront « ipso facto » tout contrat conclu sur cette place, à moins que les contractants ne soient des commerçants habitant cette place où ces usages sont connus (22). Mais si l'une des parties est étrangère à la

(22) La Cour d'appel de Lyon a précisé la valeur du code local des usages sur le marché des soies. Cette jurisprudence est rapportée au *Bulletin des Soies et des Soieries*, 1921, n° 2307.

Une maison lyonnaise avait vendu à une maison américaine, ayant une succursale à Lyon, vingt balles de soie grège du Japon. Suivant les usages de Lyon, l'examen et l'essai de la marchandise devaient avoir lieu dans la huitaine de la réception et par les soins de l'acheteur. Or, ce dernier mit un mois à pratiquer ces essais, puis refusa l'envoi comme non conforme aux échantillons; en outre, il soutint qu'il devait être considéré comme n'ayant traité que dans les termes du droit commun, parce que,

place, son silence ne peut être considéré comme un consentement tacite à cet égard, d'autant plus que les usages commerciaux dérogent parfois aux dispositions de droit commun.

Dans un pays, comme les Etats-Unis, où les quarante-huit Etats fédérés ont chacun leur législation particulière, il est encore bien plus malaisé de se dégager des difficultés provenant des divergences des lois, des usages et des jurisprudences; dans les procès, chaque partie est naturellement portée à demander l'application de la loi ou de l'usage qui lui est le plus favorable; il peut même arriver que plusieurs tribunaux soient appelés à juger la même question dans des Etats différents, qu'ils se déclarent tous compétents et rendent des décisions inconciliables.

Une telle situation paraît intolérable à notre époque; elle est une cause d'insécurité très préjudiciable aux parties contractantes qui ne sont jamais sûres de la validité et des effets du contrat qu'elles ont passé, soit parce que les litiges qui peuvent s'élever à cet égard peuvent être portés devant des tribunaux appliquant des législations différentes, soit à raison

bien qu'il eût un établissement à Lyon, sa maison n'en restait pas moins une maison américaine.

Le tribunal de commerce, saisi du différend, déclara la réclamation tardive et condamna l'acheteur à prendre livraison par application de la codification lyonnaise qui « à moins de stipulation contraire, doit s'appliquer aux affaires traitées à Lyon, surtout entre maisons établies à Lyon et pour des marchés importants ».

La Cour d'appel déclara à son tour que, « attendu que les premiers juges avaient constaté l'existence du code spécial des usages qui régissent à Lyon les affaires traitées sur le marché des soies, qu'ils avaient constaté également que ces usages sont unanimement acceptés et exécutés sans difficultés par toutes les maisons établies à Lyon, à moins de stipulations contraires formelles », il y avait lieu de confirmer le jugement.

des complications que soulève l'exécution d'un jugement à l'étranger.

La nécessité de l'unification des usages commerciaux, comme celle des lois commerciales, se fait plus que jamais sentir. Le sentiment se fait jour que les lois et usages commerciaux, à la différence des lois constitutionnelles ou civiles, ne devraient pas avoir de patrie. Et il semble que leur rapprochement progressif et leur unification finale ne soient pas des rêves chimériques; car les données économiques que ces lois et usages mettent en œuvre deviennent identiques chez tous les peuples civilisés.

Il y a bien une tendance générale du droit commercial à s'internationaliser, à s'uniformiser; en matière commerciale, on a moins d'amour-propre qu'en droit civil; en emprunte plus facilement aux voisins. Cependant, la diversité des mœurs juridiques et les habitudes d'esprit spéciales à chaque pays rendent l'unification complète très difficile à réaliser (23). Si les usages commerciaux s'harmonisent dans leurs principales lignes directrices avec des phénomènes économiques qui prennent un caractère d'uniformité de plus en plus grand dans l'ensemble de la communauté des peuples civilisés, ils continuent dans leurs détails à se différencier d'un pays à l'autre sous l'influence de nécessités pratiques locales et de conditions géographiques et économiques nationales.

Leur unification demandera donc de grands et longs efforts. Pour la réaliser, il faudra concilier les

(23) L. LACOUR. — *Droit commercial*, 2^e édition, tome I, n° 22.

intérêts des divers marchés par des solutions moyennes, qui puissent donner une satisfaction relative à tous les commerçants qui y opèrent. Chacun d'eux devra faire quelques sacrifices, renoncer à quelques-unes de ses préférences et consentir à l'abandon partiel de règles qu'il avait peut-être considérées jusqu'à là comme les meilleures ou les plus avantageuses. Il faudra que, de part et d'autre, on réagisse contre la routine et l'excès d'amour-propre national.

Mais le but poursuivi, l'établissement de la sécurité des transactions commerciales internationales, correspond à de trop claires et de trop impérieuses aspirations de la vie économique mondiale pour que les obstacles opposés par les jalousies et les particularismes locaux puissent indéfiniment empêcher de l'atteindre. Le jour viendra tôt ou tard où les particuliers ou les groupements seront liés, dans le domaine des marchés commerciaux, par des règles uniformes, approuvées par eux, auxquelles ils ne sauraient apporter de modifications qu'avec l'assentiment de leurs co-signataires.

Ces aspirations du droit commercial à la conquête d'un caractère d'internationalité ne constituent pas, à vrai dire, des nouveautés. Elles tendent à rétablir un régime d'universalité qui a existé dans les temps anciens, alors que le droit commercial était un droit coutumier et qui n'est disparu que quand le droit coutumier a été transformé en droit écrit par chaque pays (24).

(24) Cours de droit commercial de M. le Professeur G. Cohendy (Faculté de Droit de Lyon, 1926).

On connaît les efforts déjà faits de différents côtés dans le sens de l'unification. Plusieurs associations de juristes ont été créées dans ce but, telles que l'*International Law Association*, l'*Institut de Droit international*, le *Comité Maritime International*. Les résultats obtenus par ces associations et, sous leur poussée, par des organismes de nature plus officielle, sont déjà fort intéressants. Dans une série de Congrès, tenus dans diverses villes depuis 1885, on s'est à peu près mis d'accord, sauf un petit nombre de dissentiments irréductibles mais secondaires, sur les bases d'une législation commune relative aux effets de commerce et à plusieurs matières de droit maritime (25).

Il faut mentionner spécialement les deux importantes conférences internationales de 1910 et 1912 à La Haye; elles ont élaboré en matière de lettre de change, de billet à ordre et de chèque, un projet de règlement uniforme que la guerre et aussi les résistances du groupe anglo-américain qui craignait, en poursuivant une plus large uniformité du droit du change, de compromettre l'unité déjà réalisée en fait entre ses éléments constitutants, ont fait ajourner (26).

On connaît également la tendance actuelle à l'organisation de l'arbitrage dans l'ordre international. Une Chambre de Commerce internationale avec Cour

(25) On peut rattacher au même ordre d'idée l'union internationale du 20 mars 1883 pour la protection de la propriété industrielle et la convention de Berne du 14 octobre 1890 sur les transports internationaux.

(26) L'étude de la question a été reprise par la Société des Nations (cf. ARTHUR K. KUHN, *Les effets de commerce en droit international dans Recueil des cours de l'Académie de droit international*, 1925, III, pp. 129-199).

d'arbitrage fonctionne à Paris depuis le 19 janvier 1923. C'est une Cour de justice internationale des affaires dont le règlement de procédure a été préparé par un Comité présidé par M. Lyon-Caen (27). Les parties s'obligent d'honneur à exécuter les sentences; le règlement contient un modèle de clause compromissoire.

En ce qui concerne le commerce de la soie, qui s'étend de plus en plus dans le monde, l'unification des usages est particulièrement désirable. L'accord est d'ailleurs à peu près complet sur sa nécessité.

L'unification des usages en cette matière a été réalisée sur certains marchés importants, tels que ceux de New-York, Lyon, Zurich, Milan, Turin, Canton, Shanghai, Yokohama, en des formes plus ou moins variées, soit par un organisme très large, comme la « Silk Association » d'Amérique, soit par des organes plus restreints, comme l'« Union des Marchands de Soie de Lyon » d'accord avec le « Syndicat des Soieries de Lyon », avec lequel elle entretient des rapports suivis.

Ces divers procédés d'unification des usages du commerce de la soie contribuent tous, indiscutablement, à développer l'ordre et la régularité dans les marchés de la soie, mais avec une inégale puissance d'action. Il en est de particulièrement efficaces qui ont permis de réaliser dans certains pays, comme les

(27) On trouvera le texte de ce règlement dans le tome I de l'*Internationales Jahrbuch für Schiedsgerichtswesen*, pp. 231-237, qui reproduit aussi d'après la « Chronique de l'arbitrage », n° 5, un compte rendu des premières opérations de la Cour d'arbitrage fait en novembre 1925, pp. 351-354 du *Jahrbuch*.

Etats-Unis, des contrats-types applicables à toutes les transactions sur les soies.

SECTION IV

Le commerce des soies et l'unification des règles concernant leur vente aux Etats-Unis

PARAGRAPHE I

Le développement du commerce des soies aux Etats-Unis.

On a commencé à importer des soies aux Etats-Unis vers 1830, mais l'industrie des tissus n'y a pris une réelle activité qu'après la guerre de Sécession, et n'a cessé depuis de se développer (28).

(28) L'industrie du tissage de la soie aux Etats-Unis a pris une extension considérable au cours des vingt dernières années, mais plus particulièrement depuis le début de la guerre mondiale.

Le nombre des établissements américains de tissage de soie pure ou mélangée, qui était en 1904 de :

624 établissements avec une force motrice de 71.760 HP
et un capital de 109.556.621 dollars, est passé en 1914 à :

902 établissements avec une force motrice de 116.924 HP
et un capital de 210.071.679 dollars, et en 1921 à :

1.369 établissements avec une force motrice de 176.825 HP
et un capital de 532.732.163 dollars.

L'augmentation est donc :

De 1904 à 1914 de.....	45 % environ
De 1914 à 1921 de.....	52 % —
et de 1904 à 1921 de près de	120 %

Cet accroissement formidable de la fabrication des produits finis a eu pour corollaire naturel une augmentation parallèle dans l'importation de la matière première. C'est ainsi que l'importation totale des soies grèges aux Etats-Unis est passée de :

25.650.283 lbs en 1914 à
45.355.095 lbs en 1921 (et 51.281.399 lbs en 1924).

Pour assurer à leur industrie un approvisionnement régulier

Aujourd'hui, les Etats-Unis sont les plus grands producteurs de soieries et, en conséquence, les plus grands consommateurs de soie, matière première. En 1922-1923, ils ont importé 80 % de toute la soie disponible dans le monde.

Dans ce pays, qui n'a aucune ressource en soies indigènes, le commerce s'opère uniquement sur les soies importées.

Le vendeur (généralement importateur) est donc toujours le marchand de soies; l'acheteur est généralement un fabricant de tissus.

Il faut noter que, jusqu'à présent il n'y a pas, à proprement parler, de transaction internationale, c'est-à-dire d'achat de fabricant de tissus des Etats-Unis à filateur de soies grèges du Japon, sans intermédiaire d'importateur, sauf quelques tentatives, qui, quelque surprenant que cela paraisse, n'ont jamais réussi.

Le plus grand fournisseur de soie des Etats-Unis

de soie grège, les tisseurs américains devaient être amenés à monopoliser la production d'un des plus grands pays séricicoles, et c'est naturellement vers l'Extrême-Orient, mais plus particulièrement vers le Japon, que se sont dirigés leurs efforts. On peut dire que les Etats-Unis sont aujourd'hui devenus les maîtres incontestés des marchés japonais dont ils accaparent la presque totalité des exportations et dont ils régissent les cours.

Les chiffres suivants sont d'une saisissante éloquence.

En 1914, le Japon a exporté :

En Europe	28.740 balles
En Amérique	141.941 balles

En 1921, les exportations japonaises se sont élevées :

Pour l'Europe, à.....	14.061 balles
Pour l'Amérique, à.....	247.204 balles

soit une diminution de plus de la moitié pour l'Europe et une augmentation de près de 75 % pour l'Amérique.

Les Etats-Unis ont donc absorbé en 1921, 94,6 % des exportations japonaises. (Rapport de M. H. TERRAIL, à la Chambre de Commerce de Lyon, le 8 mars 1923).

est le Japon. Les industries textiles des Etats-Unis ont demandé 247.204 balles au marché japonais en 1921, soit 94,6 % des exportations de ce dernier. En 1926, la demande américaine a atteint 411.909 balles et celle de 1927 dépassera sans doute 450.000 balles ⁽²⁹⁾.

Les tisseurs américains sont devenus les maîtres incontestés du marché japonais dont ils accaparent la presque totalité des exportations et dont ils régissent les cours.

Presque tous les fabricants de tissus des Etats-Unis emploient aujourd'hui des soies japonaises et même la bonne moitié d'entre eux fabrique ses tissus uniquement avec celles-ci.

La majeure partie des soies japonaises est employée au Etats-Unis pour le tricotage de la bonneterie de soie, les Américains de toutes classes portant des sous-vêtements de soie. Ce facteur est très important dans la consommation américaine de soie grège.

Les Etats-Unis absorbent en outre une partie de la production de soie de la Chine: certaines soies chinoises telles que « chinass », qui sont assez appréciées pour les tissus fins ⁽³⁰⁾.

Les industries américaines s'approvisionnent également dans les pays européens ⁽³¹⁾, en Italie notamment; mais ce n'est pour elles qu'un appoint, qu'elles ne négligent pas d'ailleurs d'accaparer lorsque les

(29) Ces chiffres sont donnés par saison séricicole du 1^{er} juillet 1925 au 30 juillet 1926.

(30) Le marché de New-York a reçu, en 1923-1924, 45.553 balles de soies de Chine de Canton et de Shanghai.

(31) Les soies européennes ont une réputation méritée de finesse et de régularité.

fournisseurs principaux font défaut. Ainsi, au moment de la catastrophe de Yokohama, en 1923, les Etats-Unis ont acheté tous les stocks de Milan, provoquant ainsi une hausse de 100 francs par kilog.

Par contre, il y a peu de transactions de soie entre la France et les Etats-Unis ⁽³²⁾, mais il n'en est pas de même des soieries, comme on le verra en examinant le commerce en France.

L'Italie a envoyé, en 1921, au marché américain, 1,4 million de kilogs de soie, la France 0,3 million, cette dernière n'étant, en réalité, que de la réexportation de soie venue de l'étranger.

L'augmentation rapide ⁽³³⁾ de la consommation américaine est liée à l'accroissement de l'industrie du tissage. Le marché de New-York s'approvisionne de plus en plus directement, et sa concurrence se fait sentir à l'égard du marché de Lyon, en lui achetant de moins en moins et en absorbant de plus en plus les sources de son approvisionnement en Extrême-Orient, en Italie et jusque dans le Levant.

Aux Etats-Unis, il n'y a qu'un marché de soies, ce-

(32) On expédie quelques soies des Cévennes à New-York.

(33) Les importations de soies grèges aux Etats-Unis en 1925 ont atteint 489.634 balles, ce qui marque le plus haut point des statistiques, avec une augmentation de 26 % à comparer avec l'année 1924. En faisant la moyenne des importations depuis 1895, ce qui élimine les fluctuations annuelles, on constate que les importations ont suivi un mouvement ascendant, presque uniforme jusqu'en 1917. L'année 1920 marque un déclin dû à la réaction après les importations considérables pendant la période de guerre.

Si l'on ne tient pas compte l'influence de cette dépression, on a tout lieu de croire que la courbe des importations continuera à monter et atteindra alors le chiffre de 555.000 balles comme moyenne pour les cinq années 1925-1930. (*La Soierie de Lyon*, n° 24, du 1^{er} nov. 1925).

lui de New-York. Tous les marchands de soies ou les représentants des importateurs étrangers, réunis dans cette grande cité, vendent les soies aux fabricants de tissus, soit directement, soit plus rarement par l'intermédiaire de courtiers (à l'inverse de ce qui se passe sur le marché de Lyon).

Par cette prépondérance sur les autres marchés, New-York joue un rôle décisif et toujours grandissant dans la fixation du prix de la soie. La spéculation à laquelle on se livre sur cette place amène parfois des variations de cours très considérables.

Si les Etats-Unis sont le plus gros consommateur de soie et le plus important des fabricants de tissus — et c'est un point à noter que cet élan des Etats-Unis en matière de tissage — la qualité produite reste inférieure à celle de Lyon; c'est de la soierie « au kilomètre », sans grande variété de types et sans caractère artistique; ils importent de France les beaux tissus qui leur sont nécessaires.

Les Etats-Unis travaillent surtout pour leur consommation, mais commencent à exporter en Australie et dans toute l'Amérique (34).

PARAGRAPHE II

L'unification des usages concernant la vente des soies aux Etats-Unis.

L'unification des règles qui régissent la vente des soies a été réalisée aux Etats-Unis par la *Silk Asso-*

(34) GUÉNEAU. — *Lyon et le commerce de la soie*, page 58.

ciation of America. Cette Association, fondée en 1873 par l'initiative du Groupe des Marchands de Soie de New-York, est devenue, à l'heure actuelle, un organisme des plus puissants, tant par la perfection de son organisation que par l'activité de ses dirigeants.

Elle comprend, non seulement tous les marchands de soie des Etats-Unis, mais aussi des mouliniers, des fabricants de tissus, de rubans, de gants et jusqu'à des fabricants de machines et des commissionnaires. Ces membres sont classés en sections, suivant la nature de l'industrie ou le commerce exercé. Il y a ainsi une vingtaine de sections pouvant avoir chacune un comité exécutif.

Cette Association a pour but d'encourager les bonnes relations entre ceux qui s'occupent des soies et soieries, de faciliter le commerce des soies et soieries, en faisant recueillir, vérifier et publier les informations intéressant ses adhérents, en favorisant l'action harmonique de ces derniers, en publiant des échanges de vues sur le développement de la technique industrielle ou par tous autres moyens ⁽³⁵⁾. Elle s'efforce, d'autre part, d'éliminer les exigences excessives ou illégales, de combattre la concurrence déloyale, d'établir et de maintenir des usages uniformes et justes. Enfin, elle coopère avec le Gouvernement dont elle devient le conseiller technique et économique dans l'élaboration des lois concernant le commerce et l'industrie de la soie ⁽³⁶⁾.

(35) *By-Laws* (1923) of the *Silk Association of America*, art. 2 sec. 1.

(36) *Ibid.*, sec. 2.

Cette Association a naturellement été amenée à s'occuper de l'unification des règles concernant la vente des soies.

Elle a pu la réaliser grâce surtout à cette circonstance qu'il n'y a qu'un seul marché des soies aux Etats-Unis, à New-York. Cette situation de fait a permis de soustraire les transactions sur les soies aux innombrables difficultés engendrées par les différences de législations et de jurisprudences des Etats particuliers.

Toutes les soies importées se centralisent à New-York; les soies asiatiques, débarquées à San Francisco, y sont transportées par trains spéciaux dits « trains de soie ». Ainsi réunies, les soies sont vendues par les marchands de soie ou leurs représentants aux fabricants qui ont également leurs maisons ou leurs représentants à New-York (37).

Ce sont les Comités exécutifs des sections de l'Association qui sont chargés, à la demande de leurs membres, de rédiger les règles relatives aux transactions.

Ces réglementations concernant chaque espèce de soie, unifiées par l'Association, sont conformes aux

(37) Vers le milieu de septembre 1926, un cargo venant du Japon a déposé à Seattle (Etat de Washington) un des chargements les plus importants de soie japonaise qui aient jamais été reçus aux Etats-Unis.

Afin d'éviter des frais élevés de surestaries (la bagatelle de neuf cents dollars par jour), la cargaison a été immédiatement transportée sur un train spécial qui a traversé tout le continent américain pour venir livrer la soie aux manufactures travaillant dans l'Etat de New-York.

Ce train, qui comprenait neuf fourgons à bagages, et six voitures, transportait 5.200 balles de soie évaluées à 6 millions de dollars, soit au cours du change, près de 210 millions de francs.

dispositions législatives générales de l'Etat de New-York. Dans le détail, elles s'inspirent de l'équité. Elles divisent les frais, les risques, les pertes dans une juste proportion entre acheteurs et vendeurs. Elles veillent également à ce que les fluctuations de cours ne provoquent pas de contestations.

Les réglementations n'entrent en vigueur qu'après approbation du Conseil de l'Association (*Board of managers*). Elles régissent alors toutes les transactions concernant leurs sections respectives. Etant donnée l'unité de direction, les réglementations approuvées par le Conseil sont considérées comme acceptées par tous les membres de l'Association qui représentent eux-mêmes toutes les branches du commerce et de l'industrie de la soie et de la soierie aux Etats-Unis.

La première réglementation de ventes a été faite en 1908 pour la vente des soies grèges. Elle a été modifiée plusieurs fois et la dernière modification date de 1924.

Devant les bons résultats de cette réglementation du marché de la soie grège, les commerçants intéressés, membres de la *Silk Association of America*, en ont établi une semblable pour les autres branches du commerce de la soie.

Ainsi, en conformité des vœux exprimés par acheteurs et vendeurs de soie ouvrée, l'Association a constitué en 1920 un Comité chargé d'élaborer une réglementation uniforme de la vente de cette soie. Ce Comité, après quatre ans de travail, a pu établir, en 1924, un contrat-type conforme aux usages commer-

ciaux les plus fréquemment suivis par la pratique, en vue de concilier les intérêts de l'acheteur et du vendeur.

Ainsi s'est réalisée, grandement facilitée par l'existence d'un seul marché, l'unification des règles de la vente des soies aux Etats-Unis. Les éléments du contrat-type, qui en est résulté, seront analysés plus loin.

SECTION V

Le commerce des soies et l'unification des règles concernant leur vente en France

PARAGRAPHE I

L'état du commerce des soies en France.

La sériciculture française a commencé à périlcliter vers 1850; la production s'est cependant légèrement relevée à partir de 1916 ⁽³⁸⁾.

Cette production est loin de fournir aux fabricants de tissus la quantité de soie nécessaire à leur activité. L'importation des soies étrangères est plus que jamais devenue indispensable. C'est en Chine et en Italie que le marché français va chercher les soies nécessaires à son industrie.

En 1925, à peu près 2,6 millions de kilogs de soie

(38) Les statistiques publiées par l'Union des marchands de soie de Lyon indiquent comme moyennes annuelles de production en soie grège :

de 1916 à 1919.....	212.000 kilogs
de 1920 à 1924.....	246.000 —

grège ont été importés des deux marchés d'exportation chinois, Shanghai et Canton. Les marchés italiens, principalement celui de Milan, ont fourni la même année plus de 1,7 million de kilogs à la France (39). Le marché de Yokohama, quoi qu'il soit presque entièrement absorbé par les acheteurs américains, a, néanmoins, fourni 240 tonnes de soie en 1925.

En France, il y a plusieurs marchés, dont l'un, Lyon, est connu du monde entier (40). C'est le plus universellement réputé, tant par son ancienneté que par la perfection de sa fabrication, l'abondance des capitaux investis, l'expansion considérable des maisons lyonnaises qui commanditent des filatures et des moulinages un peu partout, notamment en Italie, et ont de nombreux représentants en Chine et au Japon, pour l'achat et, dans les marchés de consommation, pour la vente (Londres, New-York, etc., pour les soieries).

Le marché de Lyon joue un rôle, non seulement pour les importations de soies en vue de la consommation en France, mais aussi dans leur répartition à l'étranger, à la différence du marché de New-York qui est, avant tout, marché de consommation.

Le marché lyonnais a un concurrent important qui est celui de Milan. Il est vrai qu'en réalité une grande

(39) Il y a un gros courant de soie de Milan vers Lyon, mais non de Lyon vers Milan; les « Cévennes » restent en France; elles sont très belles et la France en tire un meilleur parti que tout autre pays.

(40) L'industrie de la soie est une des rares industries de luxe où Paris cède le pas à un centre provincial (GUÉNEAU, *op. cit.*, p. 49).

quantité des soies qui passent par ce second marché est souvent la propriété des maisons lyonnaises qui y possèdent des comptoirs ⁽⁴¹⁾.

Il faut bien dire cependant que, depuis que les Etats-Unis achètent de plus en plus directement les soies des pays de production, ce rôle de marché de répartition de Lyon s'est sensiblement restreint. Il est encore diminué du fait qu'il y a beaucoup moins qu'avant de soie venant à Lyon pour être réexportée, après avoir été ouvrée en Italie où elle arrive de différentes provenances; ceci étant dû, d'une part, aux liaisons directes du marché milanais avec les pays de l'Europe Centrale, et, d'autre part, à la politique douanière française de 1892 sur les soies ouvrées ⁽⁴²⁾.

Il existe des marchés aux soies et soieries à Lyon depuis le xvi^e siècle. Il n'y avait pas à l'origine de séparation marquée entre le commerce des soies et l'industrie de la soierie ⁽⁴³⁾. Les marchands de soie

(41) F. MAURETTE. — *Les grands marchés des matières premières*, p. 131.

(42) P. CLERGET. — *Les industries de la soie en France*, p. 47.

(43) Dans certains centres, comme Lyon, le commerce des soieries a précédé celui des soies parce qu'en France il n'y avait au Moyen Age ni sériciculture, ni fabrique de soieries. Louis XI fut le premier qui eut l'idée de créer à Lyon une fabrique. Le commerce des soies n'y apparaît qu'au xvi^e siècle et Lyon devient le premier marché d'Europe dès le xvii^e siècle, époque où s'y rassemblent toutes les variétés de soies alors connues, Espagne, Piémont, Smyrne, et même Extrême-Orient, bien que dans cette première phase de l'histoire du marché de Lyon, l'Extrême-Orient n'ait que peu de place, en raison de la longueur et de l'incertitude des moyens de transport.

La suprématie de Lyon demeure incontestée au xviii^e siècle; ce n'est qu'au xix^e que paraît la concurrence redoutable de Londres, par suite de la prépondérance du commerce anglais en Extrême-Orient; mais Lyon sut réagir et éviter l'écrasement, tout en subissant bientôt les concurrences nouvelles de Milan et de New-York, ce dernier marché prenant la première place. (GUÉNEAU, *op. cit.*, p. 62 à 69).

du xvr^e siècle se livraient à l'industrie de la soie et très souvent, en outre, ils exerçaient la profession de banquiers. Le commerce des soies a toujours, en effet, exigé d'importants capitaux et a toujours été, par suite, étroitement lié au commerce de banque. C'est ainsi que l' « Union des Marchands de Soie de Lyon », dont il sera question plus loin, compte, comme membre, une douzaine de grandes banques (44).

Les trois branches, banque, commerce des soies et industrie de la soierie, se sont ensuite séparées et ne restent plus, à l'heure actuelle entre les mêmes mains en aucun pays.

Les marchands de soie de Lyon, groupés en une puissante Union, jouent un rôle prépondérant dans le commerce des soies. Ils vont même parfois, comme au temps jadis, jusqu'à suppléer les banques en avançant de l'argent, au moment des achats de cocons, aux filateurs français, italiens et espagnols. Plus tard, ces filateurs enverront leur soie en consignment aux marchands prêteurs. La plupart des soies du Levant se vendent ainsi; dans ce cas, le marchand de soie ne joue que le rôle de prêteur et de commissionnaire vis-à-vis du propriétaire de la marchandise ; cette méthode de vente tend d'ailleurs à disparaître, la vente directe lui étant préférée (45).

Il est fréquent de voir des filateurs-mouliniers entièrement sous la dépendance des marchands de soie

(44) Comme grandes banques étrangères sur le marché de Lyon, liées au commerce de soie, il faut citer : la *Yokohama Specie Bank*, la *Cox Bank*, la *London County Westminster* et la *Hong-Kong and Shanghai Corporation*.

(45) CLERGET. — Op. cit. p. 49.

et travaillant à façon ou en compte à demi pour eux. Les marchands de soie sont aussi quelquefois propriétaires de filatures et de moulinages en France et à l'étranger. Ils achètent également la soie grège qu'ils vendent à l'état ouvrée (trames, organsins et poils).

En l'absence de bourse, la cote officielle des prix pratiqués dans les opérations est établie dans une réunion des marchands de soie, des courtiers et des fabricants qui se tient chaque vendredi à la Chambre de Commerce de Lyon.

Le gros client de Lyon, pour les soieries, est Londres, ensuite New-York. L'Angleterre s'approvisionne en tissus, au lieu, comme par le passé, d'acheter des soies grèges ou moulinées et de fabriquer ensuite le tissu.

PARAGRAPHE II

L'unification des règles concernant la vente des soies en France.

L'unification générale des règles pour la vente des soies et soieries n'a pas encore été réalisée en France malgré la situation importante occupée par ce pays dans le commerce de la soie en Europe.

A Lyon, centre principal, le commerce est entre les mains des marchands de soie groupés depuis 1871 en « Union des Marchands de Soie ».

Les fabricants de soieries se groupèrent de bonne heure en une véritable corporation. L'Union des

Marchands de Soie est beaucoup plus récente; elle ne date que de 1869 ⁽⁴⁶⁾. Elle ne fonctionna vraiment qu'après la guerre de 1870-1871. Les statuts de l'Union n'ont reçu depuis que de légères modifications; la dernière est de 1921, et a été apportée en exécution de la loi du 12 mars 1920.

L'Union a pour but de resserrer entre ses membres les liens de confraternité, de concentrer leurs efforts pour obtenir la réalisation de toutes les mesures utiles à leur profession, d'aplanir amiablement, lorsque les intéressés lui en font la demande, toutes les contestations dérivant d'opérations sur la soie, de rechercher et de communiquer à tous les sociétaires des renseignements propres à augmenter la sécurité de leurs transactions, à les éclairer sur les ressources des pays producteurs et consommateurs de soie ⁽⁴⁷⁾, en un mot, d'aider le plus possible au développement et à la prospérité du marché lyonnais ⁽⁴⁸⁾.

Les maisons qui font partie de cette Union sont constituées en général sous forme de sociétés en nom collectif, en commandite simple ou à responsabi-

(46) Réunion du 7 décembre 1869 groupant 95 maisons (*registres de l'Union des Marchands de Soies de Lyon*).

(47) L'Union publie chaque année au « Bulletin de l'Union » (dont la parution est d'ailleurs irrégulière), la statistique de la production mondiale de la soie et, au moment de l'éducation des vers à soie, elle donne des prévisions hebdomadaires sur la quantité et la qualité des cocons qui s'en suivra, ce qui permet de faire des pronostics de hausse ou de baisse de la soie. Ces bulletins traitent en outre de toutes les questions économiques, politiques, sociales ou juridiques intéressant ses adhérents. Il ne faut pas confondre ce Bulletin avec le *Bulletin des soies et soieries*, journal tout à fait indépendant de l'Union, qui, fondé en 1877, a remplacé le *Moniteur des soies*.

(48) *Statuts de l'Union des Marchands de Soies de Lyon*, art. 3.

lité limitée ; la plupart sont très anciennes, elles jouissent toutes d'une inébranlable réputation de probité ; leur esprit de solidarité est bien connu (49).

L'Union a codifié en 1912 les usages de la place de Lyon, concernant la vente des soies ; des modifications ont été apportées à cette codification en 1919 et en 1923. Les ventes faites par les marchands de soie de Lyon sont régies par cette codification, sauf stipulations contraires expressément exprimées par les parties.

En cas de litige et de désignation d'arbitres, ces derniers devront trancher le différend en basant leur décision sur les usages indiqués à la codification, à moins qu'il n'y ait stipulation contraire.

Cette codification des usages de Lyon unifie à peu de chose près la réglementation des ventes de soie en France, les marchands de soie les plus importants se trouvant à Lyon. Néanmoins, les autres marchés secondaires français, bien que contrôlés pour la plupart par les capitaux lyonnais, gardent leurs propres usages. A Marseille, marché du Levant et de la Chine, les usages locaux n'ont fait l'objet d'aucune rédaction.

Depuis plus d'un demi-siècle, Marseille n'a cessé de décliner comme marché de soie, par suite de la tendance générale des marchés de matières premières à se rapprocher des centres de consommation et

(49) Noter que l'Union admet même les marchands de nationalité étrangère ; il suffit qu'ils soient installés à Lyon ; cependant ils ne peuvent faire partie du bureau ou Chambre Syndicale ; on a voulu ainsi éviter qu'ils aient à discuter les questions douanières, ou juger des difficultés avec des commerçants de même nationalité qu'eux.

de l'habitude prise par les exportateurs d'Extrême-Orient d'établir des connaissements directs pour Lyon. La crise de 1876 avait fait disparaître quelques maisons marseillaises; celles qui restent aujourd'hui traitent encore quelques soies du Levant et de Chine et pratiquent des réexpéditions en Afrique du Nord. Marseille reste en outre un marché de cotons, un centre de grainage et de commerce de déchets de soie (50).

A Paris, qui approvisionne en seconde main ses industries locales en entretenant quelques relations avec le marché de Londres, les ventes de soie grège sont plutôt exceptionnelles et il n'existe pour ainsi dire aucun usage particulier. Quant aux usages relatifs aux ventes de soieries, ils varient, à Paris, suivant la nature de la marchandise et la clientèle (couture, passementerie, confections, etc.), et n'ont fait l'objet d'aucune rédaction.

Les usages de la place de Saint-Etienne ne sont pas codifiés et sont à peu près les mêmes que ceux de Lyon (51). Il y a à Saint-Etienne un syndicat des marchands de soie, schappes et coton.

En somme, faute d'une organisation uniforme englobant tous les marchés de soie en France, comme cela a lieu aux Etats-Unis avec la *Silk Association*, la réglementation lyonnaise reste encore une codification locale.

En France, chaque branche de commerce ou d'in-

(50) CLERGET. — *Op. cit.*, p. 53.

(51) Toutefois, à Saint-Etienne, la soie est payable à 100 jours escompte 6 % l'an, tandis qu'à Lyon, elle est payable à 60 jours, 8 % d'escompte.

dustrie de la soie reste indépendante. Dans chaque branche même il y a plusieurs groupements locaux. Il en résulte qu'une réglementation élaborée par une de ces organisations, faute d'approbation par les autres, n'est applicable qu'à une seule branche et à une seule place. C'est ainsi que l'Union des Marchands de Soie de Lyon encouragée par les bons résultats de la réglementation des usages pour la vente des soies grèges, a établi une codification des usages en matière d'ouvraison ⁽⁵²⁾, d'accord avec le Syndicat des Fabricants de Soieries ⁽⁵³⁾. Mais le Syndicat gé-

(52) Il ne faut pas confondre le contrat de vente de soie ouvrée avec le contrat d'ouvraison qui n'est qu'un marché de transformation. Le contrat d'ouvraison est un contrat conclu entre un marchand de soies ou un fabricant de soieries, propriétaire de soies, et un moulinier, d'après lequel ce dernier reçoit la grège et la transforme en soie ouvrée, pour le compte du propriétaire; c'est donc là un contrat de transformation, bien différent d'un contrat de vente de soie ouvrée, contrat qui serait translatif de propriété. Le contrat d'ouvraison ressemble à un contrat de louage de travail. Le contrat d'ouvraison à Lyon se fait sous deux modes; un contrat à petite façon et un contrat à grande façon. Dans le contrat à petite façon, le moulinier reçoit la grège même non conditionnée et doit rendre intégralement toute la soie qui lui a été confiée sans en rien distraire; la perte naturelle est à la charge du commettant et les déchets de moulinage restent sa propriété. Dans le contrat à grande façon, mode plus usité, le moulinier reçoit la grège à poids conditionné et rend l'ouvrée également à poids conditionné; il prend à sa charge la perte naturelle de la soie et garde le profit des déchets de moulinage; mais il rembourse, à un prix fixé d'avance, la différence en moins entre le poids de l'ouvrée rendue et le poids de la grège reçue; inversement l'excédent naturel et loyal qui pourrait résulter, lui est payé au prix établi pour le déchet. Le contrat d'ouvraison est réglementé par les « Usages de Zurich » dans leur 3^e partie (art. 86-95) et la *Silk Association of America* lui consacre l'un de ses corps de règles. Il forme aussi l'objet de la quatrième partie de la Codification Milanaise de 1919 et de la section E de la seconde partie de la Codification Piémontaise de 1925.

(53) L'Union des Marchands de Soie est étroitement liée au Syndicat des Fabricants de soieries et « l'on ne peut qu'admirer cette entente », dit M. Guéneau, *op. cit.*, p. 77, qui déclare que le commerce de la soie « s'acquitte le mieux possible de son rôle de pourvoyeur de la fabrique ».

L'Union des Marchands est également liée au Syndicat Général de la Filature; le siège social de ce syndicat se trouve dans les bureaux mêmes de l'Union.

néral français du moulinage n'a pas accepté cette réglementation qui ne s'applique par suite qu'à Lyon (54).

Toutefois, la tendance vers la formation d'une plus vaste organisation paraît s'accroître de jour en jour.

En 1923, une fédération s'est constituée: elle comprend les très nombreux industriels, commerçants et associations qui s'occupent en France de la culture du mûrier, de l'élevage du ver à soie, de la filature, de l'ouvraison, du tissage, de la teinture, de l'apprêt, de l'impression, et de la transformation des tissus de soie, ainsi que du commerce des soies et soieries.

Cette fédération est cependant loin d'être un organisme comparable à la *Silk Association* d'Amérique, au point de vue de l'organisation, du fonctionnement et du but poursuivi.

(54) Les mouliniers n'ont pas accepté la codification des contrats d'ouvraison, la discussion qu'ils ont eue avec les délégués des fabricants et des marchands de soies n'ayant pu aboutir sur quelques points. Le refus des mouliniers devait être suivi de l'élaboration d'un projet préparé par le syndicat du moulinage. Ce projet n'a jamais vu le jour; aucune entente ne s'est faite entre les mouliniers eux-mêmes. Il faut en conclure que la seule codification existante reste provisoirement la règle qui régit les contrats et serait sans doute traitée comme telle par les tribunaux en cas de procès.

Pour donner une idée des difficultés que rencontre l'unification des réglementations, nous croyons intéressant de citer *in extenso* un article du *Bulletin des Soies et Soieries* (paru dans son n° 2453), relatif à la codification des usages de Lyon en matière d'ouvraison :

« M. A. Béranger, Président du Syndicat général français du « moulinage, nous adresse la protestation suivante contre la « codification des usages de Lyon en matière d'ouvraison arrêtée « par l'Union des Marchands de Soie et approuvée par le Syndicat des fabricants de soieries :

« Nous lisons dans votre numéro du 24 mai, du Bulletin des « Soies et Soieries, le texte d'une codification en matière d'ouvraison; ce texte est pour le moins prématuré. Ce que vous annoncez comme un accord n'est encore qu'un simple projet.

« Les clauses d'un véritable accord doivent être acceptées par

Elle se propose simplement à l'heure actuelle :

1° d'étendre la production séricicole en France et dans les colonies françaises,

2° d'étudier et de suggérer au parlement et au gouvernement les mesures législatives ou réglementaires propres à favoriser la sériciculture et le commerce d'exportation et à défendre les importants intérêts qu'elle représente,

3° de soutenir les intérêts des syndicats adhérents.

SECTION VI

Le commerce des soies et l'unification des usages concernant la vente dans les autres pays

PARAGRAPHE I

Italie.

Favorisé par le développement de la sériciculture qui constitue aujourd'hui une des principales branches du travail agricole de l'Italie et par ses relations faciles avec les pays consommateurs de l'Europe centrale, le marché italien, par l'exportation de ses soies

« les parties intéressées, qui sont, dans le cas présent, les com-
« metants et les mouliniers à façon.

« Des pourparlers ont eu lieu pour étudier la rédaction d'un
« projet de codification qui sauvegarderait les intérêts des par-
« ties; mais, en raison de divergences de vues sur certaines ques-
« tions importantes, l'accord n'a pu s'établir entre les représen-
« tants des marchands de soie et ceux du moulinage à façon et
« les pourparlers furent rompus par l'Union des Marchands de
« Soies.

« Nous considérons donc que le texte que vous avez publié n'est
« que celui d'un projet de codification qui convient aux com-

indigènes, a pris une importance qui le place au troisième rang des marchés mondiaux de production, après le Japon et la Chine, immédiatement avant la France.

L'Italie dispose d'un outillage perfectionné pour la filature et le moulinage, auquel des capitaux lyonnais se sont intéressés pour profiter d'une main-d'œuvre abondante, docile et meilleur marché qu'en France, et d'avantages naturels, comme les forces hydrauliques dans le moulinage (55).

Le principal centre est Milan, dont le développement, qui date de 1880, a été facilité par le percement du Gothard et amélioré après 1892 par les tarifs douaniers français frappant les soies moulinées.

Les chiffres additionnés de ses deux conditions dépassent ceux de Lyon. On conditionne davantage à Milan qu'à Lyon, notamment toutes les soies exportées.

A noter que Milan est beaucoup plus un marché de distribution qu'un marché de consommation. Depuis

« metteurs, mais n'a nullement l'approbation du moulinage français.

« Nous renouvelons la protestation que nous avons adressée au Président de l'Union des Marchands de soie; nous refusons de reconnaître la codification dont vous avez publié le texte et nous déclarons que nous tenons comme nulle et sans valeur toute codification qui n'aurait pas l'approbation de notre syndicat. »

« Il ne nous appartient pas de discuter le point de vue de l'éminent président du syndicat du moulinage de la soie.

« Nous faisons observer toutefois que, renseignements pris, la codification en question s'applique aux usages de Lyon seulement. L'Union des marchands de soie et le syndicat des fabricants de soieries ont cru devoir élaborer en commun un texte qui précise et unifie pour leurs adhérents les intentions des propriétaires de la soie en matière d'ouvraison.

(55) CLERGET, *op. cit.*, p. 68.

la guerre, il est devenu le plus grand centre répartiteur d'Europe. Il exporte surtout des soies italiennes en Suisse, aux Etats-Unis et en France; les importations de soies étrangères y ont diminué, de sorte que Milan est un marché plus national que Lyon.

Les soies italiennes et plus particulièrement celles du Piémont sont, avec les soies françaises, parmi les qualités supérieures de ce textile ⁽⁵⁶⁾.

Il existe, à Milan, une codification des usages en ce qui concerne les transactions sur les soies indigènes et étrangères, qui a été rédigée par la Chambre de Commerce de cette ville avec la collaboration de l'*Associazione dell'industria e delle commercio delle sete in Italia* — quelque ancêtre sans doute de l'*Associazione Serica Italiana*. Cette réglementation a trait non seulement à la classification des soies, aux usages généraux et spéciaux relatifs aux ventes des diverses sortes de soies italiennes, aux règles spéciales sur les soies étrangères, mais aussi à la vente des cocons, des déchets, etc... Cela s'explique parce qu'en Italie les marchands de soie sont souvent à la fois filateurs et moulineurs; aussi, sur le marché de Milan se traite-il des ventes et des achats de soies grèges et ouvrées aussi bien que des ventes de cocons. Ce marché diffère ainsi de ceux des places des autres pays qui sont spécialisés.

Il existe en Italie quelques marchés de soies autres que celui de Milan; mais ils sont peu importants, sauf celui de Turin, centre des soies piémontaises.

(56) CLERGET. — *Op. cit.*, p. 68.

La codification des Usages de Turin a été faite sous les auspices de l'*Associazione Serica e Bacologica del Piemonte*.

PARAGRAPHE II

Suisse.

Les marchés de soies suisses sont ceux de Zurich et de Bâle. Ces villes sont aussi des centres de fabrication de tissus, la première pour les étoffes, la seconde pour les rubans.

Les marchands de soies zurichois sont réunis en une forte organisation (l'*Association Zurichoise de l'Industrie de la Soie*), comprenant à la fois des marchands de soies, des mouliniers et des fabricants de soieries. Cette association a pu établir une large codification d'usages.

Les réglementations des ventes de soies grèges et moulinées ont été élaborées depuis 1887 par l'*Association de l'Industrie de la Soie de Zurich* et approuvées par l'*Union des Mouliniers suisses*.

Il faut souligner que c'est cette réglementation suisse qui a inspiré celle de la *Silk Association of America*, d'abord pour l'ouvraison des soies aux Etats-Unis (57), et plus tard pour la réglementation de la vente des soies grèges, qui a suivi la réglementation de l'ouvraison à un an d'intervalle.

Les marchands de soies bâlois sont groupés en une association, la *Société baloise pour l'industrie de la soie*, mais aucune codification des usages pour la

(57) *Annual Report of the Silk Association of America of 1907.*

vente des soies n'a été faite jusqu'à présent sur ce marché.

PARAGRAPHE III

Japon.

Les marchés d'exportation de la soie de beaucoup les plus importants sont ceux d'Extrême-Orient, le Japon et la Chine remplissant les conditions, non seulement géographiques et climatériques, mais aussi économiques et sociales les plus favorables à l'élevage des vers à soie.

La sériciculture s'est étendue de la Chine au Japon à une époque très ancienne. Elle a pris depuis une quinzaine d'années une extension énorme pour répondre à la demande extérieure, en particulier à la grosse consommation des Etats-Unis. Favorisée non seulement par les conditions géographiques et climatériques, mais aussi par les conditions économiques et sociales, cette culture est devenue une des bases les plus importantes de l'économie nationale.

Dans les produits exportés par le Japon, la soie grège tient la première place; elle représente environ 40 % de l'exportation.

Les exportations japonaises ont commencé à dépasser celles de la Chine en 1910 et depuis cette date l'écart devient de plus en plus grand en faveur du Japon.

On sait qu'il y a trois récoltes de cocons par an au Japon. Celle de printemps, comportant à peu près 20 % de cocons jaunes et 80 % de cocons blancs;

celle d'été et celle d'automne, produisant exclusivement des cocons blancs. La filature est restée très longtemps une industrie purement domestique. Ce n'est qu'à partir du début du xx^e siècle qu'on a vu édifier de grandes filatures, entreprises qui se sont rapidement perfectionnées et concentrées.

Pour le Japon, Yokohama est le principal marché d'exportation des soies et il fut longtemps le seul; le marché de Kobé n'exporte que depuis 1923.

Le Japon fournit 60 % de l'approvisionnement des soieries d'Europe et d'Amérique.

Yokohama est l'unique ville au monde qui ait une Bourse des soies, *Yokohama Raw Silk Exchange*. Cet établissement a été fondé en 1894. Il s'y tient deux séances par jour, chacune avec deux appels; les affaires sont traitées sur une qualité standard : la qualité Yajima ou numéro 1 du titre 13/15. Des marchés à terme y sont couramment conclus à cinq ou six mois, ce qui permet aux filateurs de vendre longtemps à l'avance, même au moment où ils achètent leurs cocons, d'assurer un profit raisonnable et d'éviter des imprévus fâcheux.

Il n'y a pas en Europe ni en Amérique de marché à terme de soies réglementé. On ne saurait considérer comme un germe véritable de bourse des soies la pratique qui avait été suivie, jusqu'au début de la guerre, à Zurich, où un Comité, élu par l'Association de l'industrie de la soie, et composé d'un marchand de soie, d'un courtier et d'un fabricant, publiait tous les quinze jours un prix courant. D'ailleurs, il résulte d'indications, que nous fournit le secrétaire de l'Association zurichoise, qu'on a renoncé depuis la guerre à ces notations, que les prix se forment à Zurich par

les pourparlers entre acheteurs et vendeurs, et ont comme base les notations de Lyon, et surtout de Milan.

On a eu l'idée, dans certains centres, tels que Lyon et New-York, de créer des Bourses des soies à l'imitation de celle de Yokohama. Cette idée est actuellement, à Lyon du moins, à peu près abandonnée.

L'exemple du Japon a en effet démontré plutôt les inconvénients que les avantages d'une telle institution. La guerre, ayant ajouté aux pratiques de spéculation inhérentes à tout marché à terme des causes nouvelles de déséquilibre, il s'est produit des variations prodigieuses qui enlevaient au commerce toute sécurité. Des éléments étrangers au monde des affaires pratiquaient un jeu désordonné de hausse et de baisse. Il a fallu fermer à diverses reprises la Bourse de Yokohama ⁽⁵⁸⁾.

Les soies grèges principalement exportées de Yokohama et de Kobé sont des soies blanches et, depuis 1916, des soies jaunes ⁽⁵⁹⁾, dites « soies filées à l'euro-péenne » (*Machine Reeled Silk*). On exporte aussi des soies grèges blanches et jaunes filées à la main (*Hand Reeled Silk*), des soies douppiones (*Dupion Silk*) et des bourres de soies (*Floss Silk*); mais l'exportation de ces trois dernières soies a considérablement diminué depuis quelques années à cause de la modernisation des procédés de filature et de la disparition des filatures à feu nu domestiques. A ces soies se sont substituées des soies filées à la machine.

(58) GUÉNEAU, *op. cit.*, p. 191.

(59) La soie jaune japonaise de bonne qualité peut remplacer certaines soies françaises ou italiennes considérées comme supérieures.

Les commerçants de soies sur les marchés de Yokohama et de Kobé se composent des exportateurs et commissionnaires (*commission-merchants*). Les filateurs vendent à des exportateurs soit directement, soit par l'intermédiaire des commissionnaires, surtout quand ils se trouvent être débiteurs de ces derniers.

L'industrie de la filature exige des capitaux considérables, pour l'achat des cocons notamment; les filateurs sont par suite obligés de se procurer les capitaux nécessaires chez un banquier ou chez un commissionnaire en soie. Ce dernier ne fait l'avance qu'à la condition d'être pris comme intermédiaire au moment des ventes.

Les commerçants de soies sont groupés, à Yokohama, en diverses corporations syndicales :

La *Yokohama Sanshi Boekisho Dogyo-Kumiai* (Association des marchands de soie de Yokohama), fondée en 1886, est la principale, composée par des commissionnaires-marchands de soies et des exportateurs. Elle a pour objet de défendre les intérêts de ses membres et de développer les rapports entre les commissionnaires et marchands de soies; elle établit la statistique des exportations des soies et les réglementations relatives aux transactions conformément aux usages de la place. Elle choisit, en cas de conflit, des arbitres sur la demande des parties. Enfin, elle prend contact avec le gouvernement pour maintenir l'équilibre entre la production et la consommation, mesure nécessaire au maintien des cours.

La *Kiito Yushitsu Kai* (Association des exportateurs

de soies grèges) est composée d'exportateurs, y compris de marchands étrangers. Elle est constituée par un nombre d'adhérents plus restreint, mais elle n'a pas moins d'activité que la première.

Il y a encore deux autres associations de moindre importance: la *Yokohama Sansi Nakatsugisho Dogyo-Kumiai* (Association des courtiers de Yokohama) et l'*Association of Foreign Raw and Waste Silk Merchants of Yokohama*. La dernière est composée uniquement des exportateurs étrangers de soies, principalement résidant au Japon.

La vente des soies à l'exportation a été réglée, au Japon, jusqu'à 1927, par deux réglementations :

L'une, appelée "*Yokohama Kiito Urikomi-donya Moshiawase-Kisoku*" (Réglementation entre les commissionnaires et leurs commettants pour la vente des soies grèges à Yokohama), a été élaborée en 1883 par les marchands-commissionnaires de ce marché. Elle a pour but de réglementer surtout les droits de commission, l'intérêt des avances, le courtage, etc., entre commissionnaires (ou courtiers le cas échéant) et filateurs. Cette réglementation, antérieure à la promulgation des codes japonais, est incontestablement imparfaite. Bien qu'elle envisage, en cas de litige entre acheteur et vendeur, une équitable conciliation, elle n'est en réalité utile que pour préciser les droits des commissionnaires créanciers des filateurs. Ce n'est pas une codification complète; son dix-huitième et dernier article indique bien qu'elle ne pose que des règles générales; que, pour le détail, il faut se référer aux usages; précisément, ces derniers ne sont ni codifiés ni réglementés.

La seconde de ces réglementations est connue sous le nom de « *Yokohama Kiito Boeki Kisoku* » (Réglementation sur la vente des soies pour l'exportation de Yokohama). Elaborée en 1900 sur l'initiative de l'Association des marchands de soie de Yokohama, modifiée deux fois depuis, elle a pour but de régler la vente des soies entre exportateurs et commissionnaires ou filateurs eux-mêmes. Ce n'est qu'un simple accord tendant à corriger des usages antérieurs qui paraissaient défavorables aux intérêts des vendeurs nationaux.

Ces deux codifications, en ne réglementant que partiellement les rapports contractuels entre acheteurs et vendeurs, ne font peut-être qu'augmenter les difficultés, puisqu'elles laissent l'une et l'autre la possibilité d'introduire dans les contrats des clauses conformes aux divers usages locaux non expressément précisés. C'est donc une nécessité impérieuse pour le marché de Yokohama de procéder à une nouvelle et complète réglementation répondant à l'état actuel du commerce des soies au Japon, pays qui est, nous l'avons indiqué, le plus grand fournisseur de soies du monde entier.

Nous signalerons, dans la section VII de ce chapitre, les efforts qui ont été faits, dans ces derniers temps, pour donner satisfaction à ce besoin.

PARAGRAPHE IV

Chine.

D'après les circulaires de la *Foreign Silk association of Shanghai*, les exportations de Shanghai se

sont élevées en 1924-1925 à 4.765.000 kgs de soie grège. D'après les circulaires de la *Foreign Silk Association of Canton*, les exportations de Canton pendant la même campagne se sont élevées à 2.950.000 kgs ⁽⁶⁰⁾. La plus grande partie des soies grèges de Chine est vendue à l'Amérique, à la France et à l'Angleterre. Etant donné que la soie japonaise est presque entièrement absorbée par les Etats-Unis (près de 95 % de l'exportation des soies japonaises), la soie chinoise est largement utilisée par les manufacturiers européens.

Les stocks retenus en Chine pour les besoins locaux sont mal connus; on les évalue très approximativement à une quantité de 4 à 5 fois supérieure aux exportations ⁽⁶¹⁾.

Les autorités chinoises limitent le nombre des stations d'achat de cocons et de soie de façon à protéger l'industrie locale du tissage et à restreindre l'exportation dans le but de réserver une quantité suffisante pour la consommation intérieure.

La qualité des soies grèges de Chine varie beaucoup suivant le climat des régions de production.

Les principales sortes de soie grège exportées de Shanghai sont les soies blanches et jaunes dites « filatures », produites par des usines organisées à l'européenne, les soies de Tsatlee ou « natives » filées d'après les procédés indigènes, la soie de Canton, et soie de Tussah (soie de vers sauvages), dont les dif-

(60) *Statistique de la production de la soie en France et à l'étranger*, publiée par l'Union des marchands de soies de Lyon.

(61) GUÉNEAU, *op. cit.*, p. 47.

férences sont bien connues des marchands. Une partie de la récolte chinoise est dévidée par les éducateurs eux-mêmes pour la consommation intérieure; cette soie est moins fine et plus irrégulière que les soies de filature. La soie blanche de Chine (moins de la moitié de la production chinoise) surpasse en qualité les autres soies chinoises et même celles de premier choix du Japon et d'Italie.

La qualité de cette soie provient de ce que les vers à soie chinois produisent des fils plus fins que les autres; or, plus le fil de cocon est fin, plus la soie grège est pure et uniforme.

Les grosseurs de soie de filature de Chine sont de 8/10 à 28/30 deniers; aucun pays ne produit de soie plus fine. Les soies fines demandées par la France et l'Amérique pour la fabrication des tissus fins et des bas de soie ne peuvent être fournies que par la Chine.

La soie de filature de Chine est encore réputée pour sa faible perte de poids après décreusage; cette perte est sans doute la plus faible qu'il soit.

Le seul défaut de la soie de filature chinoise c'est la gomme, qui amène des ruptures pendant le dévidage. Les filateurs chinois cherchent à remédier à cet inconvénient en modifiant leur système de dévidage.

La Chine cherche à améliorer sa qualité et à augmenter sa quantité en combattant les maladies des vers, en introduisant la sériciculture partout où elle est possible et en modernisant les vieilles méthodes de filatures.

Les commerçants de soie sont groupés en Chine

par province et n'ont guère de relations d'une province à l'autre. Il y a cependant à Shanghai une association (*Guild*) des commerçants en cocons et en soie des provinces de Kiang-Sou, Tché-Kiang et Ngan-Hoei, dont le but principal est l'intensification de la sériciculture.

Il existe en Chine deux marchés pour les soies à exporter. Ce sont celui de Shanghai et celui de Canton. Les soies grèges sont envoyées à des exportateurs, comme au Japon d'ailleurs, soit directement par des filateurs, soit par l'intermédiaire des commerçants ou commissionnaires.

En raison des habitudes encore un peu archaïques du commerce local, les soies passent entre les mains de multiples intermédiaires avant d'arriver aux exportateurs. Ceux-ci sont, en grande partie, des étrangers, contrairement à ce qui a lieu sur les marchés japonais.

Les exportateurs sont groupés sur chaque marché en une forte association : la *Foreign Silk Association of Shanghai* et la *Foreign Silk Association of Canton*. Ces associations ont pour but de développer le commerce de soies grèges en Chine et de maintenir les relations amicales entre commerçants chinois et étrangers. Elles élaborent les règles relatives à la vente des soies et se proposent d'arbitrer les conflits. Enfin, elles se tiennent constamment en rapport avec les autorités chinoises et les syndicats chinois de commerçants de soies (*Chinese Silk Guilds*), en vue du développement et de la protection des intérêts du commerce de soies.

Chacune de ces associations a unifié les usages de son marché par une réglementation spéciale : *Bye-Laws of the Foreign Silk Association of Canton*, et *Bye-Laws of the Foreign Silk Association of Shanghai*.

PARAGRAPHE V

Les marchés secondaires du commerce international de la soie.

L'Angleterre possédait autrefois le centre commercial de soies asiatiques le plus important en fait : c'était Londres.

Toutes les soies asiatiques passaient par les mains des marchands de soies de Londres qui les distribuaient ensuite aux divers marchés continentaux. Le marché de Lyon lui-même était obligé d'acheter des soies asiatiques au marché de Londres. Mais, à partir de la dernière moitié du xix^e siècle, le marché de Londres a perdu son importance et a cédé définitivement la place, à la fin du siècle dernier, au marché de Lyon. Cette substitution a été due, d'une part, à la décadence continuelle de la fabrication des soieries en Angleterre, d'autre part, au transport direct des soies asiatiques sur les marchés continentaux européens depuis le percement du canal de Suez et à la création des lignes directes maritimes entre les ports d'Extrême-Orient et ceux des pays de consommation européens.

Les marchands de soies en Angleterre sont groupés en une association, la *Silk Association of Great Britain and Ireland Incorporated*, qui comprend égale-

ment des fabricants et des marchands de soieries, mais aucune codification des usages pour la vente des soies n'existe jusqu'à présent dans ce pays. L'activité de la *Silk Association* se manifeste surtout dans le commerce des soieries.

L'Allemagne, grande fabricante de soieries lourdes, occupait déjà avant la grande guerre un rang important dans la consommation des soies grèges. L'industrie des soieries est développée principalement dans la Rhénanie. Le centre le plus important est Crefeld. Cependant, si cette ville est en même temps un marché de matières premières, son importance à ce dernier point de vue est beaucoup moins grande que celle d'autres marchés de consommations tels Lyon, New-York et Zurich. Les soies y sont achetées surtout sur des marchés étrangers et importées ensuite directement en Allemagne pour la fabrication des soieries. Il existe à Berlin et non à Crefeld, une Association, mentionnée dans notre avant-propos, qui groupe les marchands de soie allemands; mais elle n'a pas codifié les usages relatifs à la vente des soies. On y applique le plus souvent les dispositions des usages de Zurich.

On peut citer encore l'Espagne, où la sériciculture fut prospère au ^{xv}^e siècle. Aujourd'hui, ce pays ne produit que très peu de soie. Il n'y reste plus que quelques centres, d'ailleurs peu importants, le long de la Méditerranée. L'industrie des soieries y a également perdu sa prospérité d'autrefois.

Dans l'Europe Orientale, la Yougoslavie a hérité de quelques filatures hongroises importantes qui sont

devenues à présent institutions d'Etat. La production de ces industries d'Etat se vend aux enchères publiques. Le gouvernement yougoslave fait savoir à Lyon les dates et lieux de vente, qualités des marchandises, etc...

La Roumanie a recueilli des installations russes en Bessarabie et hongroises en Transylvanie.

En Bulgarie, le relèvement de la production du cocon paraît rapide, mais ce pays exporte ses productions à l'état de cocons sans les filer, principalement à Milan, par l'intermédiaire de la Banque Agricole de Bulgarie.

En Grèce, la sériciculture paraît avoir un grand avenir. La production de cocons est en partie filée sur place, en partie exportée à Marseille et à Milan. Toutefois, tous ces pays ne jouent encore qu'un rôle bien effacé dans le commerce mondial des soies.

En Asie Mineure, la Syrie et le Liban produisent une quantité importante de soies dont la qualité est appréciée pour la fabrication de certaines soieries. La région d'Anatolie est également un pays de production des soies d'Orient. Les soies de cette dernière région sont exportées principalement par Brousse.

Les Indes, avant l'ouverture des marchés d'Extrême-Orient, étaient un grand fournisseur de soie. Cette soie était importée en Europe par les marchands anglais. Mais, à partir du milieu du xix^e siècle, ce rôle économique des Indes est devenu assez effacé. D'une part, en effet, les marchés d'Extrême-Orient leur ont ravi la première place, d'autre part, la sériciculture ne peut se développer suffisamment

aux Indes en raison de l'excès d'humidité et la réaction de certains préjugés religieux des indigènes. Les ports exportateurs de soies des Indes sont surtout Madras et Calcutta. Les soies y portent le nom des régions de production : Bengale, Kashmir, etc...

Il n'existe pas, à notre connaissance, de codification des usages pour la vente des soies sur les marchés de ces divers pays.

SECTION VII

L'unification internationale des règles de la vente des soies

Nous avons vu que le développement de l'industrie de la soie a fait sentir aux intéressés le besoin de règles uniformes pour les marchés intérieurs ; que, d'autre part, l'œuvre d'unification en vue de concilier des intérêts souvent contradictoires a été fort lente et que tout reste à faire à ce sujet en maints endroits.

Les quelques réglementations uniformes qui existent à l'heure présente ne sont encore que locales ou, tout au plus, nationales. Il existe bien quelques règles internationales, notamment en matière de conditionnement ; mais une réglementation internationale du contrat de vente de soie reste à poursuivre ; car, en son absence, les inconvénients croissent avec l'importance et la complexité des relations commerciales entre nations.

Comme en toute matière internationale, il faudra chercher ici à unifier non seulement les règles de droit, mais aussi les qualifications, dénominations et classifications. Il faut s'entendre préalablement sur ces différents points, faute de quoi la tentative d'unification de la réglementation resterait inopérante (63). Il y a, en effet, en matière de soie une multiplicité déconcertante de désignations, de qualités, de titres, etc. Certaines classifications, telles que *Grand extra*, *Extra classical*, *Best classical*, *Classical*, etc., sont fort mal définies et font naître des controverses continues (64).

Une des principales gênes dans le commerce des soies provient justement de l'absence de standards des soies grèges. On sait que les soies grèges peuvent être classées en plusieurs catégories, mais jusqu'à aujourd'hui chaque marché a gardé sa classification particulière, sans qu'il y ait concordance entre les classifications locales. Ce manque de standard des soies grèges occasionne des difficultés, non seulement dans le commerce des soies, mais aussi dans l'industrie de la soierie.

L'absence de standard tend à nuire à la rapidité

(63) L'existence de la théorie des qualifications constitue peut-être la principale objection qu'on puisse soulever contre la possibilité de l'unité du droit international privé. C'est ce qu'a fait ressortir en France M. Martin dans ses *Etudes de droit international privé*. Pour écarter cet obstacle, il faudrait qu'il y ait un double accord entre Etats : accord sur la règle de droit international à appliquer à chaque catégorie de rapports juridiques et accord sur la liste des rapports juridiques rentrant dans chacune de ces catégories.

(64) DOUTY. — *Silk Essays* (1914), p. 46-47. — RATAN C. RAWLLEY *Economics of Silk Industry*, Londres, 1919, p. 335. La classification donnée par les « Usages de Zurich », dans ses articles 39 à 47, fournit déjà une idée de la complexité du problème.

des transactions commerciales. Un marchand de soie d'un marché A. pourrait envoyer un ordre à un marché B., sans voir les soies qu'il voudrait acheter si les règles de classification, qualité, volume, couleur, type, etc., étaient les mêmes en B. qu'en A. (65).

Il est vrai de dire qu'une classification uniforme par marché donne déjà des résultats pratiques appréciables. Ainsi le fait que Shanghai a une classification à peu près uniforme des soies permet d'y donner aussi facilement des ordres de Yokohama que de Lyon ou de New-York.

La standardisation réduira les frais des transactions en tendant à supprimer entre producteurs et consommateurs les intermédiaires, tels que commissionnaires, dont les services sont à peu près indispensables dans les ventes sur échantillon.

Dans la pratique, l'absence de standard favorise également les manœuvres frauduleuses. Elle favorise l'inexécution des contrats; il arrive que la résiliation de ceux-ci est demandée pour de minimes prétextes concernant la qualité.

La standardisation internationale des soies apparaît donc comme une nécessité prédominante dans le commerce des soies.

Depuis quelques années, le problème de la standardisation de la classification des soies attire l'attention des professionnels de cette industrie, spécia-

(65) La méthode de classification américano-canadienne des blés montre les avantages de la standardisation des marchandises. Ainsi un marchand de blé peut faire une commande sans voir la marchandise lorsqu'il trouve que le prix coté d'une certaine qualité, « *manitoba hard* », par exemple, lui convient.

lement des commerçants américains qui bénéficieraient plus que les autres de cette unification. Les acheteurs des Etats-Unis réclament aux producteurs japonais la standardisation des soies grèges japonaises avec l'espoir d'établir une règle internationale à cet égard. En 1924, les diverses organisations de producteurs de soie japonaise ont invité la *Silk Association* d'Amérique à étudier en conférence à Tokio diverses questions d'intérêt commun entre producteurs de soie japonais et consommateurs de soie américains. La classification en standards est la question qui, de l'avis des Japonais, et à juste raison, a le plus impérieusement besoin de mise au point ⁽⁶⁶⁾.

L'unification faciliterait, d'autre part, la création à New-York d'une bourse des soies, institution que, depuis longtemps, les commerçants américains désiraient réaliser. La *Silk Association* d'Amérique a bien institué un *Standardisation Committee*, en 1922. Celui-ci avait élaboré un projet de standardisation des soies grèges du Japon; mais, malgré l'avis favorable d'un Comité constitué par des importateurs, commissionnaires et courtiers, il n'a pas été approuvé par le Conseil d'administration de la *Silk Association* d'Amérique ⁽⁶⁷⁾.

Indépendamment de l'institution d'une classification qualificative internationale, il y a également lieu

(66) *Bulletin des Soies et Soieries*, 1924, n° 2474.

(67) Dans ce projet, les soies grèges japonaises étaient classées ainsi qu'il suit : 1° *Grand double extra* (grand XX); 2° *Crack double extra* (crack XX); 3° *Double extra* (XX); 4° *Best extra* (Best X); 5° *Extra* (X); 6° *Best n° 1 to extra* (Best 1 to X); 7° *Best n° 1* (Best 1); 8° *n° 1* (1).

de s'occuper de la standardisation des écheveaux. Jusqu'à présent, il n'existe aucun standard sur la forme des écheveaux. Chaque pays producteur expédie sur les marchés les soies grèges sous forme d'écheveaux, telles qu'elles ont été dévidées. Il en résulte des différences de grosseurs, de formes des écheveaux, qui présentent des inconvénients en cours de manufacture. Les soies grèges de Canton sont en grands écheveaux que l'on doit diviser en écheveaux plus petits pour qu'ils puissent être adaptés au système de dévidage américain ou anglais (68).

En ce qui concerne le poids, il existe différents systèmes suivant les marchés. Au marché de New-York, les soies européennes se vendent au poids conditionné, tandis que les soies asiatiques se vendent au poids réel ou facturé sur la base du poids conditionné, plus 2 % pour les soies japonaises et 2,5 % pour certaines soies chinoises (69).

(68) Les soies de Canton sont filées à des diamètres qui ne conviennent pas à l'emploi américain.

En effet, l'Amérique exige pour son outillage de courtes flottes, tandis que le Chinois de Canton file des flottes de grands diamètres que l'Europe, au contraire, accepte toujours. En outre, les flottes renferment des gommures, les capiures ne sont pas satisfaisantes, la croisure est défectueuse. Pour convaincre les Chinois de l'utilité d'une amélioration, dans l'intérêt des importateurs américains, un délégué de la Condition des Soies de New-York fut envoyé à Canton en 1917; ses efforts ne furent pas couronnés de succès, et la *Silk Association* d'Amérique a demandé le concours de l'Union des marchands de soie de Lyon, pour agir dans le même sens auprès des producteurs chinois et obtenir qu'ils redévident leur soie en écheveaux d'un standard uniforme en mesure et en poids. Toutefois, depuis quelques années, le Chinois a créé, à côté de la filature, un atelier de redévidage pour transformer le grand diamètre en petit diamètre; cf. RATAN C. RAWLLEY, *op. cit.*, p. 334-335; *Bulletin des Soies et Soieries*, 1919, n° 2190.

(69) Voir la section 2 du même chapitre.

Au marché de Lyon, toutes les soies se vendent au poids conditionné, sans distinction de provenance.

D'autre part, si les soies européennes se vendent au poids conditionné, le conditionnement qui fait foi dans le contrat de vente n'est pas le même dans tous les marchés; à Lyon, c'est l'opération faite par la « Condition de Lyon » qui seule fait foi dans le contrat, quelle que soit la provenance. L'opération exécutée par la Condition du pays de provenance ne vaut que comme simple renseignement.

A New-York, au contraire, quand il s'agit de conditionnement de provenance européenne (provenance à peu près exclusivement italienne), le poids conditionné du « Bureau de Condition de Milan » doit être accepté par l'acheteur, à moins que le résultat du conditionnement fait à New-York ne soit d'un tiers pour cent inférieur au poids conditionné à Milan.

Pour les soies asiatiques vendues au poids conditionné, c'est le conditionnement fait au marché de New-York qui seul est pris en considération pour déterminer le poids réel, en cas de contestation.

Il existe, en outre, une grande diversité, soit dans la tolérance du titre, soit dans les obligations des parties, soit dans les conditions des transactions suivant les différents marchés. Cela s'explique parce que les réglementations existantes dans chaque marché sont nées de la situation particulière du commerce des soies de chaque place. Les marchés n'ont pas les mêmes fonctions, ni la même évolution historique et économique, pas plus que les peuples n'ont les mê-

mes conceptions juridiques. Il y a des marchés locaux ou régionaux où s'opère un premier rassemblement de la production, des marchés d'exportation où viennent se concentrer les envois des marchés locaux (tels sont Yokohama, Canton, Shanghai, Milan) des marchés de consommation ou d'importation installés dans les pays de fabrication qui réunissent les soies de différentes origines nécessaires aux besoins du tissage.

Le marché de New-York est surtout marché de consommation, le marché de Lyon est, à la fois, marché de consommation et de redistribution. C'est au Japon que le premier demande la plus grande partie de ses matières premières (94 % des exportations japonaises de soies grèges); le marché de Lyon s'approvisionne en France, en Chine, en Italie, au Japon, dans le Levant, etc.

Le marché de Yokohama est essentiellement marché de production et d'exportation, comme Shanghai et Canton. Toutefois, Canton a une consommation indigène importante. C'est un des plus grands centres de tissage de la Chine.

Les marchés de Milan et du Turin sont des marchés d'exportation et, à la suite du développement des industries de soieries italiennes, ils deviennent aussi marchés de consommation.

La dissémination des marchés et leurs différences de fonctions sont donc considérables. On pourrait, par suite, supposer que les règles qui président aux transactions sont très différentes de l'un à l'autre. Il n'en est rien cependant; classifications mises à part,

une certaine uniformité règne dans cette diversité. Ainsi, en ce qui concerne le conditionnement, certains procédés sont en usage dans divers pays. A la suite du Congrès de numérotage de 1900, tenu à Paris, le titre a été unifié; on a adopté le titre italien qui est devenu, depuis le 1^{er} janvier 1903, le titre international de la soie. Pour encourager encore l'unification, les directeurs des principales « Conditions » européennes ont formé une Association internationale et décidé de se réunir chaque année. Ils étudient en commun les perfectionnements à apporter, soit au conditionnement lui-même, soit aux opérations annexes; ils prennent en même temps contact avec les marchands de soie et les fabricants de soieries de chaque pays. Ces discussions professionnelles ont permis de simplifier le commerce de la soie, de réaliser une certaine unification des méthodes et règlements, plus ou moins comparable à celle des poids et mesures, pour le plus grand profit des transactions internationales; ces réunions, que la guerre avait interrompues, ont été reprises à Axenstein près de Brünnen en Suisse, en 1922 ⁽⁷⁰⁾.

La Fédération de la Soie a provoqué un Congrès européen en 1925, à l'occasion de l'Exposition des Arts Décoratifs. Une séance plénière de clôture a approuvé les résolutions présentées par les sous-commissions sur les questions suivantes : uniformité de la nomenclature douanière, réglementation des entrées et sorties d'échantillons des voyageurs de com-

(70) GUÉNEAU, *op. cit.* p. 177. — *Compte rendu des Travaux de la Chambre de Commerce de Lyon, 1922.*

merce, etc. L'accord général qui s'est établi, en particulier sur la question de l'uniformité de la nomenclature douanière, en prouvant la communauté de vues de la majorité des délégués, donne aux industriels intéressés de sérieuses raisons d'espérer arriver à une unification complète (71).

Les industriels soyeux, membres de la Commission permanente du Congrès, viennent de se rencontrer à Stresa (Italie), afin de préparer l'organisation du prochain Congrès européen de la soie, qui doit se tenir à Milan dans la première quinzaine du mois de mai 1917 (71 bis).

A cette conférence, ont pris part les délégations de la France, de l'Italie, de la Suisse, de l'Allemagne et de la Tchécoslovaquie.

Après avoir examiné les résultats obtenus à la suite du Congrès qui s'était réuni à Paris en 1925, les délégués ont fait un premier examen des matières susceptibles d'être inscrites à l'ordre du jour du prochain Congrès.

Certaines des questions déjà traitées en 1925 ont été retenues pour être l'objet d'une étude plus approfondie. Il en est ainsi pour : l'établissement d'une nomenclature douanière uniforme dans les différents pays de production et d'une entente sur les définitions, ainsi que pour l'obtention d'un régime plus libéral touchant les échantillons des voyageurs de commerce.

(71) *La Soierie de Lyon*, 1925, n° 13, p. 492.

(71 bis) Le congrès en question a eu lieu depuis le moment où ont été écrites ces lignes. Nous en signalerons les résultats essentiels dans notre conclusion.

Parmi les nouvelles questions qui feront l'objet de rapports présentés au Congrès de Milan, nous citerons : les améliorations dans la production des graines de vers à soie, dans les élevages et le traitement mécanique des cocons; les perfectionnements à apporter dans la production du fil de soie à forte torsion et dans les procédés de contrôle; les possibilités de standardisation dans l'industrie soyeuse, les variations de la mode féminine, etc.

Plusieurs rapports concernant la sériciculture, les maladies des vers, les perfectionnements aux procédés industriels, la nomenclature douanière, ont été confiés aux industriels français ⁽⁷²⁾.

La nécessité de l'unification internationale et la tendance actuelle vers cette unification sont bien démontrées par les diverses tentatives ci-dessus indiquées, au cours desquelles on a fait appel à toutes les initiatives, à tous les efforts, et on a cherché à écarter toutes les préoccupations égoïstes nationales, pour arriver à une base d'entente dans le domaine international.

Il ne paraît pas douteux qu'un jour viendra, plus ou moins rapproché, où sera réalisée, entre les commerçants de soie des différents pays cette large unification des usages qui n'a pu se faire encore en raison des difficultés techniques et économiques signalées.

Malgré cette internationalisation, le commerce des soies n'en conservera pas moins sa physionomie propre dans chaque Etat, et des réglementations locales

(72) *Bulletin des Soies et Soieries*, 1926, n°2565.

pourront se maintenir tout en s'adaptant à une loi universelle régissant par des principes uniformes et des règles cohérentes les conditions générales ou normales de la vente de la soie quel que soit le lieu où le marché a été conclu.

Certes, la complexité naturelle du commerce de la soie nécessitera de très longs travaux et un long temps pour aboutir à l'unification souhaitée; le problème de l'uniformisation des usages est bien plus complexe ici que pour les autres matières fibreuses qui présentent des types et subdivisions de types moins nombreux. L'effort de rapprochement se heurtera longtemps dans les différents marchés à bien des obstacles; les marchands étant soumis à des influences contraires, ceux-là même qui souhaiteraient par ailleurs voir leur commerce se moderniser, tendre vers l'unification, se résignent parfois à préconiser le maintien du *statu quo* lorsqu'ils supposent qu'il est défavorable à leurs concurrents. Il est possible, après tout, que l'unification des usages du marché de la soie soit un but dont la pratique commerciale se rapprochera chaque jour un peu plus, sans l'atteindre jamais complètement. On n'en doit pas moins essayer d'y parvenir par étapes successives, grâce au travail patient du droit comparé, en confrontant dans une pensée de rapprochement les diverses législations, les diverses réglementations, les diverses pratiques des jurisprudences, et en dégagant le fond général de principes communs qui régissent la matière du contrat de vente de soies dans les différents marchés.

Le domaine de la vente commerciale en général, et de la vente de la soie en particulier, est l'un de ceux où la jurisprudence comparative peut le plus utilement s'assigner comme objectif le nivellement du droit, c'est-à-dire son unification, sinon dans le monde, du moins dans le plus grand nombre de législations possible, de façon à supprimer les conflits de lois.

Sans doute, il y a d'autres moyens que ce travail de la science juridique pour arriver à la suppression des conflits de lois. Elle pourrait être atteinte par des conventions internationales; mais ces traités internationaux ne portent généralement que sur des points particuliers et ne s'établissent en fait qu'entre un très petit nombre d'Etats. Seul le nivellement par l'action d'un travail systématiquement uniformisateur de la doctrine peut donner des résultats d'une ampleur suffisante. Le droit universaliste, que tend à dégager la science du droit comparé, étant fondé sur la communauté des institutions, sur les grands courants d'opinion, sur les pratiques les plus communément adoptées, a seul chance de ne pas trop heurter l'esprit particulariste de chaque peuple. Sa nature et ses procédés de propagande persuasifs le font échapper aux reproches de tyrannie; il va jusqu'où il peut aller sans faire disparaître le caractère national de chaque législation. Mais il va de soi que, pour conduire à des résultats pratiques, la jurisprudence comparative doit sérier et graduer son œuvre conciliatrice. Il convient qu'elle établisse d'abord ses rapprochements entre des pratiques et des lois qui pré-

sentent déjà certaines analogies, ou entre des milieux ou des nations ayant atteint un degré de civilisation sensiblement égal.

SECTION VIII

Les limites de notre étude - Sa documentation

Il nous a paru utile de rappeler ces aspirations naturelles du droit comparé et les difficultés auxquelles se heurte leur réalisation, pour justifier la méthode suivie dans la poursuite de notre étude. Après avoir examiné les conditions économiques auxquelles sont soumises les ventes de soies dans divers pays, nous allons procéder à la comparaison des usages juridiques qui régissent ces contrats de vente, mais en concentrant cette comparaison sur deux marchés dont les usages sont assez nettement fixés pour se prêter à une confrontation facile et utile, Lyon et New-York; nous chercherons par là à dégager un fond commun de règles qui puisse éventuellement fournir les bases d'une codification et d'une convention-type internationales.

Expliquons rapidement les raisons d'être et la portée exacte de la limitation donnée à nos recherches.

En ce concerne le commerce des soies, le marché de New-York se détache des autres marchés du monde, non seulement par l'importance prédominante que lui donne le volume exceptionnel de ses transactions — prépondérance que nous avons déjà signa-

lée dans le § 1 de notre section IV — mais aussi par le travail corporatif, plus suivi et plus méthodique que partout ailleurs, qui y a été accompli en vue d'assurer la standardisation des contrats, de fixer par écrit les usages juridiques de la branche commerciale et d'en guider le développement par un jeu régulier de l'arbitrage corporatif. La *Silk Association of America* — comme nous l'avons constaté dans le § 2 de notre section IV — a élaboré, pour simplifier et stabiliser les relations d'affaires de ses membres, une série de textes juridiques fort attentivement étudiés, dont elle peut être justement fière et auxquels elle a donné la plus large publicité. Quelques-uns de ces textes ont été accueillis par le professeur Williston, dans le dernier volume de son grand traité *On Contracts*, qui rassemble les plus intéressants d'entre les contrats-types en usage dans les principales organisations commerciales ou industrielles américaines. Ils y font fort bonne figure et, malgré les quelques défauts de détail qu'on peut relever dans leur rédaction juridique, ils se rangent certainement parmi les pièces les mieux venues de ce florilège de monuments du droit corporatif américain.

C'est donc tout autant leur valeur technique que leur portée commerciale pratique qui nous les a imposés comme le premier des deux termes de notre comparaison. Nous avons d'ailleurs trouvé une aide fort précieuse pour l'établissement de cette partie de notre documentation près du secrétariat de la *Silk Association of America* qui a fort généreusement mis à notre disposition, ainsi qu'à celle du directeur de

l'Institut de droit comparé, plusieurs exemplaires de celles de ses publications qui rentraient dans notre champ d'études. Nous remercions tout particulièrement la *Silk Association of America* de la bonne grâce avec laquelle elle a accordé au professeur Edouard Lambert l'autorisation de faire paraître dans la *Bibliothèque de l'Institut de droit comparé de Lyon* les traductions intégrales de ses *Raw Silk Rules* et de ses *Thrown Silk Rules* et la traduction de la majeure partie de son *Arbitration Manual* que nous avons placées en tête des annexes du présent livre.

Nous avons choisi, comme second terme essentiel de notre étude comparative, la *Codification des usages de la place de Lyon pour la vente des soies*, tout d'abord, parce qu'il nous a paru intéressant de comparer les traditions du plus célèbre des grands marchés anciens de la soie en Europe et les institutions commerciales du plus puissant des marchés actuels de la soie, et de suivre le fonctionnement des ventes de soie à la fois dans un pays de droit latin et dans un pays, comme l'Etat de New-York, vivant sous l'empire des principes du *common law* anglo-américain filtrés et cristallisés à travers l'*Uniform Sales Act*. Mais la raison essentielle de notre choix c'est que Lyon était la seule place du commerce des soies à usages codifiés où il nous fût possible de suivre l'application pratique des textes codifiés, et d'obtenir les renseignements indispensables pour remédier aux lacunes inévitables de la documentation écrite.

Les lacunes de la codification lyonnaise sont nom-

breuses et plus nombreuses encore celles de ses dispositions qui, pour être nettement comprises par les juristes, ont besoin du commentaire de commerçants expérimentés. Cela tient sans doute à ce que cette codification a été faite dans un esprit assez traditionaliste et qu'elle consacre des usages d'origine généralement fort ancienne, quoiqu'elle-même soit pourtant d'une date relativement récente. Car elle a été adoptée, en sa forme originale, le 26 décembre 1912, par une décision de l'Assemblée générale extraordinaire de l'*Union des Marchands de Soie de Lyon*. Des décisions d'assemblées générales du 27 décembre 1916, du 11 juin 1919 et de l'année 1923, ont d'ailleurs apporté depuis des retouches à quelques-uns de ses articles (73)

Tout en limitant, en principe, notre étude à la comparaison des contrats-types de la soie américaine et de la codification d'usages lyonnaise, nous serons toutefois amenés, pour déterminer dans quelle mesure leurs dispositions expriment des vues générales du commerce international ou répondent à des préoccupations locales, à les rapprocher des dispositions correspondantes des autres contrats-types et codifications d'usages de la soie.

Il n'en existe point en Angleterre. A une demande d'informations que nous avons adressée à ce sujet à la *Silk Association of Great Britain and Ireland Incorporated*, le secrétaire de cette association, M.

(73) Sur les origines et la portée de cette codification nous renvoyons aux indications données dans le § 2 de la section V du présent chapitre.

Ball, a fort complaisamment répondu par la lettre suivante qui, dans sa claire concision, nous donne tous les renseignements désirables :

« En réponse à votre estimée du, je ne pourrai vous satisfaire sur la matière en question, parce qu'il n'existe point ici ce que vous cherchez. Toutes les ventes de soies grèges ou moulinées se font selon les conditions arrêtées entre chaque courtier et son client. Il n'existe pas une codification des usages comme à Lyon, à Milan ou à Zurich.

« Je crois qu'en général on vend à prix net, poids conditionné, terme de paiement pouvant être ou au comptant ou jusqu'à trois mois.

« Naturellement ces conditions doivent s'arranger selon le prix. En somme, les ventes ici se font sur des ententes individuelles plutôt que sur des conditions s'appliquant aux ventes en général. »

Ce procès-verbal de carence s'explique aisément par le fait antérieurement relevé (section VI, § 5) que les ventes de soie ne présentent plus qu'une importance secondaire dans l'économie commerciale générale d'un peuple qui compte plutôt parmi les consommateurs que parmi les producteurs de tissus de soie.

Le contrat-type et la réglementation corporative des ventes tiennent, au contraire, une place considérable dans le commerce suisse des soies — et une place ancienne. Car la codification zurichoise peut à juste titre revendiquer l'honneur d'avoir frayé les voies aux autres. Nous avons déjà eu l'occasion de rappeler (section VI, § 2) que c'est dès janvier 1887

que, sous la double inspiration de la *Société de l'Industrie de la Soie du Canton de Zurich* et de l'*Association suisse des Mouliniers*, fut établie la première édition des *Usances de Zurich pour le commerce de la Soie grège*. Elle fut soumise à des remaniements de détail en 1897 et forma l'objet d'une réfection d'ensemble en 1912. Quelques paragraphes des articles 98, 101 et 102 de cette nouvelle édition ont eux-mêmes été retouchés en 1916. La dernière réédition du texte ainsi établi, celle que nous avons sous les yeux, date de 1920 ⁽⁷⁴⁾.

Cette codification zurichoise tend, elle aussi, à assurer à tous ceux qui se livrent au commerce de la soie les garanties de clarté et de sécurité des transactions qui sont la raison d'être des contrats-types. Dans ses lignes d'introduction elle déclare (p. 3) qu'elle est la consécration écrite d'usages généraux du commerce, « qui sont supposés avoir été connus par l'une et l'autre des parties lors de la conclusion du contrat et qui valent comme ayant été acceptés tacitement par elles, dans la mesure où, lors de la conclusion du contrat, des conditions dérogatoires n'ont point été convenues. »

C'est incontestablement une œuvre de haute tenue et qui garde sa physionomie originale. Elle se distingue de la codification lyonnaise par le champ plus large d'action qu'elle s'assigne et par un souci plus poussé de réglementation des détails de technique commerciale. Elle embrasse des matières, comme le

(74) *Zürcher Usanzen für den Handel in roher Seide und Reglement für das Schiedsgericht*, Zurich, 1912 (1920).

contrat d'ouvraison et l'organisation de l'arbitrage corporatif, sur lesquelles la codification lyonnaise est muette. Elle se différencie des codifications new-yorkaises en groupant dans une synthèse d'ensemble une série de matières dont la *Silk Association of America* a préféré faire l'objet d'une série de réglementations indépendantes les unes des autres. Ce document, fort étendu (47 pages), se subdivise, en effet, en quatre parties consacrées, la première (art. 1-37) aux ventes de soies grèges d'Extrême-Orient (Japon, Chine, Indes Orientales), la seconde (art. 38-85) aux ventes de soies ouvrées en général et aux ventes de soies grèges d'origine non asiatique, la troisième (art. 86-95) aux contrats d'ouvraison, et la quatrième (art. 96-104) au tribunal arbitral corporatif.

Nous avons déjà rappelé antérieurement (section VI, § 2) l'influence que cette codification, fort étudiée et fort méthodique, a exercée aux Etats-Unis en servant d'inspiratrice à la *Silk Association of America* dans sa réglementation, d'abord de l'ouvraison des soies, puis de la vente des soies grèges. Dans une lettre accompagnant l'envoi gracieux d'un exemplaire de la dernière réédition des *Usances*, le secrétaire de la *Zürcherische Seidenindustrie-Gesellschaft* nous rappelait que ces *Usances* ont trouvé aussi une propagation plus directe et plus intensive dans une autre direction. « Nous ajoutons, écrivait-il, que les achats de soies en Allemagne et en Autriche sont en grande partie réglés par les Usages de Zurich. » C'est assez dire que, par leur intermédiaire, une vue d'ensemble nous est ouverte sur le mouvement du droit corporatif dans les marchés germaniques de la soie.

Et une vue d'ensemble assez précise. Car les indications venues de Zurich nous ont été confirmées de Berlin par le D^r Kurt Degen, le très actif secrétaire de l'*Union des Marchands de soie allemands*, que nous remercions vivement de sa complaisance à répondre à notre enquête. Le D^r Degen nous écrit que les marchands de soie, appartenant à son Association, prennent comme base de leurs ventes de soie les *Usages de Zurich*.

Nous ne saurions trop manifester notre gratitude à l'éminent secrétaire de l'Association de l'Industrie de la Soie de Zurich, D^r Niggli, qui ne s'est pas borné à nous documenter et nous guider de ses conseils, mais qui a poussé l'obligeance jusqu'à revoir et contrôler notre traduction des Usages de Zurich. C'est en tant que particulier, et non en sa qualité de secrétaire de l'Association, qu'il a consenti à nous rendre cet inappréciable service. Tout en nous rassurant et nous encourageant, son intervention ne saurait donc donner aucun caractère officiel, ni même officieux, à cette traduction dont les trois premières parties forment l'une de nos annexes et dont la quatrième a trouvé place dans le corps d'un de nos chapitres : celui que nous consacrons à l'étude de l'arbitrage corporatif dans le commerce des soies.

Nous avons indiqué antérieurement (section VI, § 1) les raisons qui nous font attacher une haute importance documentaire à la rédaction écrite des *Usages et Coutumes de la place de Milan pour le commerce*

des semences de vers à soie, des cocons, des soies et des déchets de soie, approuvée et publiée en 1909 par la Chambre de commerce de Milan. Elles ne doivent pas être cherchées principalement dans l'ampleur du champ d'investigation couvert par cette codification qui réglemeute toutes les transactions auxquelles peut donner lieu l'industrie des soies — au moins de la soie naturelle — depuis la sériciculture et l'éducation des vers jusqu'à l'exploitation des déchets. Car elle déborde par là fort en dehors du sujet limité dont nous nous sommes assigné l'étude.

Ce document se recommande surtout à notre attention par les efforts qui y ont été faits pour résoudre, au mieux des intérêts généraux du commerce des soies, quelques-uns des problèmes les plus délicats que soulève la réglementation générale de la vente commerciale, et dont l'étude est trop habituellement délaissée par les codes civils ou de commerce et dans les codes des obligations nationaux. D'autre part, la force d'attraction internationale de ses dispositions est appelée à bénéficier de la situation de tout premier plan que le marché de Milan est en train de conquérir dans l'ensemble des industries européennes de la soie.

Si nous n'avons utilisé cette source de documentation au cours de nos premiers chapitres que beaucoup plus discrètement qu'il eût été souhaitable, c'est qu'elle ne nous est parvenue qu'à un moment où notre travail arrivait près de son achèvement. L'envoi de la dernière réimpression des *Usages et Coutumes de la place de Milan* s'est trouvé lié à celui

d'un document fort important, qui en est le complément nécessaire, le *Règlement du Collège des Prud'hommes* de l'*Associazione Serica Italiana*, qui n'a été approuvé par le conseil de direction de cette association que le 8 avril 1927 et dont il nous a fallu attendre la publication. Grâce à l'aimable intervention de M. le Secrétaire de l'*Associazione Serica Italiana*, ces deux textes nous sont parvenus à temps pour que nous puissions reproduire la majeure partie du second dans notre chapitre sur l'arbitrage, opérer par des raccords de la dernière heure les renvois indispensables au premier et traduire, dans nos annexes, ceux des chapitres de la codification de 1909 qui ont trait aux usages du commerce des soies proprement dit.

Nous n'avons pu aussi nous procurer que tardivement la codification des usages des industries de la soie opérée à Turin sous le titre de *Compendio degli usi commerciali del Piemonte per le contrattazioni del seme bachi, del bozzoli, delle sete e dei cascami serici*. Cette codification a été faite sous les auspices et est entrée en force à la date du 1^{er} juillet 1925, en vertu d'une délibération de l'assemblée plénière de l'*Associazione Serica e Bacologica del Piemonte*, association née de la fusion, en janvier 1896, de l'*Associazione Serica*, constituée en février 1881, près de la Chambre de commerce et d'industrie de Turin, avec un autre groupement qui déjà portait le nom d'*Associazione Serica e Bacologica del Piemonte*.

Comme la réglementation milanaise, avec laquelle elle est en concordance sauf sur un très petit nombre

de points, la rédaction d'usage piémontaise ne limite pas son champ d'action aux ventes de soies grèges ou ouvrées, mais s'occupe aussi, comme son titre même l'indique assez, des transactions du commerce des graines de vers à soie, des cocons et des déchets de soie. Comme la codification milanaise, la codification piémontaise a considéré aussi la réglementation de l'arbitrage corporatif comme le complément nécessaire d'une rédaction écrite des usages corporatifs. Mais, alors que la réglementation lombarde des usages des industries des soies de 1909 ne traitait de l'organisation de l'arbitrage professionnel que dans un simple appendice et de façon fort superficielle et que l'établissement de règles de procédure d'arbitrage présentant quelque précision n'a été réalisé à Milan qu'en avril 1927, par un règlement spécial pour le collège des Prud'hommes, la codification piémontaise de juillet 1925 a compris dans son plan général, à l'exemple des *Usages de Zurich*, qui l'ont visiblement influencée sur ce point, une partie consacrée au règlement de la procédure des prud'hommes et à la résolution des différends commerciaux par voie de conciliation et d'arbitrage.

La codification turinoise affirme un certain désir d'originalité, au moins d'originalité extérieure, en présentant ses dispositions dans un ordre différent de celui qui avait été suivi à Milan — et aussi dans un ordre plus heureux. En étudiant successivement dans des parties distinctes les usages relatifs à chacune des industries de la soie, la codification milanaise, avait abouti à reproduire parfois des textes

identiques, ou presque identiques, dans la partie consacrée aux ventes de cocons et dans celle qui traite des ventes de filés de soies. Répétitions aussi gênantes que celles auxquelles s'étaient condamnées les *Usances de Zurich* en étudiant séparément dans leur première partie les usages des ventes de grèges d'Extrême-Orient et, dans leur seconde, les usages qui régissent les ventes de grèges d'autres provenances et de toutes les soies ouvrées. Le *Compendio degli usi commerciali del Piemonte* a évité ces redites, en formulant dans une première partie quelques principes communs aux marchés de toutes les industries de la soie, dans une troisième et une quatrième parties des règles également communes de courtage et d'arbitrage commercial, et en encadrant entre ces dispositions générales les règles particulières aux contrats de chacune de ces diverses industries, qui sont énumérées dans les six chapitres de la seconde partie.

Mais, quant au fond, la compilation piémontaise d'usages ne dissimule point qu'elle est dans l'étroite dépendance de la codification milanaise. Cette dépendance ne s'affirme pas seulement par l'insertion dans les articles 89-100 d'une section sur les usages propres aux soies asiatiques qui se présente comme un extrait des usages de Milan, mais aussi par la présence, dans le chapitre qui nous intéresse plus spécialement, celui des ventes de filés de soie, d'assez nombreuses dispositions qui, littéralement, ou presque littéralement, reproduisent des textes du recueil lombard.

Malgré son faible rayonnement international,

qu'étouffe la prépondérance prise par la place de Milan dans les relations des industries de la soie italiennes avec les marchés extérieurs, la codification piémontaise, à raison même de ce fait qu'elle date de 1925 et a pu ainsi s'adapter à l'humeur du commerce d'après-guerre, ne pouvait être complètement négligée. Nous nous félicitons qu'elle ait pu nous parvenir, même à la dernière heure; ce qui nous a permis de signaler les plus originales d'entre ses dispositions, et d'utiliser ce document dans nos annexes.

Il convient de mentionner de suite un trait général de cette codification qui lui donne sa physionomie propre dans l'ensemble des codifications d'usages du commerce des soies. Le recueil piémontais ne se contente pas d'inscrire dans son article 1^{er} cette disposition, dont nous avons retrouvé l'équivalent dans toutes les autres réglementations corporatives des ventes de soies : « Sauf convention contraire, les contrats du commerce et de l'industrie de la soie s'entendent [comme étant] réglés par les usages de l'*Associazione Serica e Bacologica* et de la *Chambre de commerce et industrie du Piémont* ». Elle se prévaut, pour justifier la revendication au profit de son règlement de la dignité de loi interprétative des contrats de ventes de graines, cocons, filés et déchets de soie, d'une sorte de délégation du pouvoir réglementaire — délégation quelque peu périmée, puisqu'elle remonte bien avant le temps du *risorgimento* — faite par le gouvernement à la Chambre de Commerce de Turin et considérée comme ayant formé l'objet d'une

substitution de délégation consentie par celle-ci à l'Association de la soie : ce qui explique le placement de la réglementation piémontaise sous le patronage de la Chambre de commerce — trait commun d'ailleurs à cette réglementation et à la réglementation milanaise.

Telle est, sans doute, la signification qu'il faut donner au placement en appendice aux pages 53-55 du recueil de Turin d'un extrait de lettres patentes royales du 12 août 1841 que clôt un article 8 ainsi conçu : « Notre Chambre d'Agriculture et de Commerce de Turin fera connaître au public les dispositions qu'elle croira opportun de donner, parce qu'elles sont dans le meilleur mode reçu et répondent aux conditions [du commerce] de la soie grège. »

Nous chercherons aussi à opérer, dans la mesure du possible, des comparaisons entre les usages des marchés de consommation ou de distribution de l'Europe et de l'Amérique et ceux des marchés de production asiatiques. Malheureusement, les codifications d'usages des marchés orientaux n'ont jamais été que des codifications fragmentaires, portant le plus souvent sur des matières différentes de celles qui sont réglées dans les codifications d'Europe et d'Amérique.

Même en ce qui concerne les usages du commerce japonais des soies, il ne nous a pas été possible de rassembler une documentation aussi étendue que nous l'aurions désiré. Mais nous avons cependant pu nous procurer, par l'intermédiaire de quelques-uns de nos compatriotes établis sur la place de Lyon, surtout de M. Nakasa, les textes réellement essentiels.

Nous avons déjà signalé (section VI, § 3) l'existence sur le marché principal japonais, celui de Yokohama, qui fut longtemps chez nous le seul marché d'exportation des soies, de deux réglementations anciennes, fort incomplètes et imparfaites, des ventes de soies : l'une — *Yokohama Kiito Urikomi-donya Mohshiawase-Kisoku* (Entente entre les commissionnaires de soie et leurs commettants, les propriétaires de marchandises (filateurs) pour la vente des soies grèges à Yokohama) — datant de 1883, et l'autre — *Yokohama Kiito Boeki Kisoku* (Réglementation sur la vente des soies pour l'exportation de Yokohama) — établie en 1900, mais qui a depuis subi des retouches successives et profondes.

Nous donnerons dans nos annexes une traduction intégrale du premier de ces documents, qui se présente sous la forme d'une convention collective passée le 1^{er} juillet de la 16^e année de Meiji (1883) entre l'Association des Commissionnaires de soie de Yokohama et les principaux clients de ses membres, propriétaires de soies ou filateurs, en vue d'établir la loi de leurs relations d'affaires. Pour comprendre l'allure extérieure de cette traduction, qui n'a pas voulu travestir la physionomie de l'original, il conviendra de ne point oublier que le texte traduit date d'une époque antérieure au moment où la rédaction des codes japonais nous a doté d'un vocabulaire juridique aspirant à la précision technique des vocabulaires latin et anglo-américain. Quant au contenu de cette réglementation conventionnelle — contenu fort différent de celui des codifications new-yorkaise et

lyonnaise — il s'explique par les conditions particulières du commerce des soies sur la place de Yokohama.

Les ventes de soie y sont soumises à divers régimes, selon qu'elles sont conclues en vue de la consommation intérieure ou dans un but d'exportation. Les ventes de soies grèges pour l'exportation sont de beaucoup les plus fréquentes. Elles se subdivisent en deux catégories : 1° la vente *Hama-uri*, qui est passée entre un filateur et un exportateur (japonais ou étranger) de Yokohama; 2° la vente *Dziki-Yushitsu*, qui intervient entre un filateur résidant au Japon et un fabricant de tissu ou un marchand de soies résidant à l'étranger. Les ventes de soies grèges pour la consommation intérieure portent le nom de ventes *Wa-Uri*. Ces dernières sont relativement peu fréquentes sur le marché de Yokohama. Car les fabricants japonais se procurent la majeure partie des soies nécessaires à leur fabrication par l'intermédiaire de marchands ou de courtiers locaux sans avoir à passer par ce marché. Il n'est guère vendu à Yokohama de soies pour la consommation intérieure en dehors de celles que les filateurs y avaient envoyées primitivement en vue d'exportation, mais qui n'ont point été acceptées par les exportateurs. Aussi ces soies, étant généralement de moins bonne qualité que les autres, sont plus difficiles à placer et se vendent d'ordinaire par l'organe de deux intermédiaires : le commissionnaire qui les a reçues et n'a pu les employer à l'exportation, et un courtier qui procure au commissionnaire un acheteur local.

Les ventes de soies grèges pour l'exportation, et, en particulier, les ventes *Hama-uri*, peuvent, sans doute, se présenter aussi bien, ou sous la forme de ventes conclues directement entre le producteur de soies et l'exportateur japonais ou étranger de Yokohama, ou sous la forme de ventes par l'intermédiaire d'un commissionnaire. Mais, en fait, ce sera le plus souvent par la seconde de ces voies que sera réalisée la vente d'exportation. C'est dans ce rôle prépondérant de la commission sur le marché des soies japonais qu'il faut chercher la clef de toutes les dispositions du *Yokohama Kiito Urikomi-donya Mohshiawese-Kisoku*, et notamment des développements qui y sont consacrés aux droits et obligations créés entre les vendeurs et les commissionnaires par la consignation limitée (avec instructions données sur les conditions et les prix de vente) et la consignation illimitée (laissant toute liberté au commissionnaire pour vendre au moment et dans les conditions qu'il juge les plus favorables). Et c'est parce que le commissionnaire joue d'ordinaire un rôle de banquier par rapport à ses vendeurs, et leur fait des avances sur les marchandises consignées, que l'entente coopérative de 1883 entre dans des détails minutieux sur les règlements de comptes entre les commissionnaires et leurs commettants.

Nous étudierons, dans le chapitre consacré à la théorie des risques, les dispositions — beaucoup plus intéressantes pour le sujet que nous traitons —, d'une autre convention collective qui a été conclue à Yokohama entre les exportateurs de soie et leurs fournis-

seurs en vue de régler diverses questions fort importantes — notamment des questions de responsabilité des risques — auxquelles les conséquences du tremblement de terre de 1923 avaient fait prendre un extrême caractère d'acuité.

Nous n'avons pas cru devoir reproduire le règlement de 1900 — le *Yokohama Kiito Boeki Kisoku*. Car les usages qu'il décrit, d'une façon beaucoup trop fragmentaire d'ailleurs, sont destinés à être profondément modifiés par la nécessité de s'adapter aux énergiques réformes commerciales réalisées par la loi du 23 avril 1926 sur le conditionnement de la soie grège d'exportation. — *Yushitsu-Kiito Kensa-Ho*.

Un premier et fort intéressant effort corporatif, en vue de préparer et faciliter, par une révision des usages antérieurs, l'entrée en application de la réforme de 1926, avait déjà été accompli, dans les premiers mois de 1927, par l'*Association des exportateurs de soie de Yokohama*, en élaborant, sous le titre de *Règles de la vente des soies grèges d'exportation sur le marché de Yokohama*, un projet de codification complémentaire d'usages en 15 articles destiné à résoudre l'ensemble des problèmes soulevés par la mise en œuvre de la loi de 1926.

Nous avons traduit ce document dans nos annexes et nous y sommes référés à plusieurs reprises au cours de notre étude. Mais il est destiné à rester à l'état de projet et à s'effacer devant une codification d'usages de portée plus vaste, par laquelle s'affirme ce besoin d'unification des usages de la vente de soie, dans l'ensemble du marché japonais, — sur le mar-

ché secondaire de Kobé en même temps qu'à Yokohama, — que nous avons déjà signalé.

Au moment où nous commençons la correction de nos épreuves, nous parvient le texte d'un règlement plus court, en six articles très concis, qui se présente, lui aussi, comme une codification des « Règles de la vente des soies grèges d'exportation sur le marché de Yokohama », mais qui a été établi par la *Sanshi Chuoh Kai* (l'Association centrale des soies), c'est-à-dire par un groupement corporatif national, et qui a été approuvé à la fois par les exportateurs, les commissionnaires et les filateurs. Il est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1927. On le trouvera aussi dans nos annexes.

En ce qui concerne la Chine, nous avons signalé (section VI, § 4) l'existence de réglementations spéciales des ventes faites par les associations d'exportateurs étrangers à Canton et à Shanghai. Nous devons à M. Dargent la communication, non pas seulement du texte anglais, mais aussi d'une traduction — établie par lui et qu'il a bien voulu nous autoriser à publier parmi nos annexes —, du règlement voté le 15 septembre 1920 par la *Foreign Silk Association* de Canton (75). C'est aussi grâce à lui que nous avons pu nous procurer le règlement de la *Foreign Silk Association* de Shanghai dont nous donnons également la traduction.

Après avoir, au cours de ce premier chapitre, situé la vente de soies dans son cadre économique, signalé

(75) *Bye-Law of the Foreign Silk Association of Canton*. Noronha and Co, Shameen, Canton.

les complications spéciales au commerce de la soie dont une réglementation équitable des ventes doit tenir compte, fait ressortir le besoin d'uniformisation dans les usages des marchés de la soie qui se dessine au sein de la communauté internationale sans dissimuler les obstacles auxquels se heurte cette demande de standardisation ; après avoir enfin précisé le programme exact de notre étude et inventorié les matériaux dont nous disposons, nous allons, dans les chapitres suivants, passer en revue les problèmes que soulève toute vente commerciale, étudier les solutions qui leur sont données par les contrats-types américains et la codification lyonnaise des usages de la soie, et rechercher dans quelle mesure ces solutions se rapprochent ou s'éloignent des dispositions des lois dans lesquelles s'encadrent ces usages corporatifs : le Code civil français — prototype des législations latines — pour la codification lyonnaise, et l'*Uniform Sales Act* américain — issu du *Sale of Goods Act* anglais de 1894 et par son intermédiaire du *Common law* — pour les contrats-types américains.

CHAPITRE II

Formation du contrat de vente des soies

SECTION I

Les étapes de l'établissement du contrat La carte de vente - Son rôle

PARAGRAPHE I

Divergences avec les principes du droit commun

Dès ce premier chapitre nous sentons percer quelques divergences de vues entre les constructions doctrinales issues des codes latins ou des statuts anglo-américains sur la vente commerciale et les réalisations de la pratique corporative des marchés internationaux de la soie.

Au travers des codifications latines — en particulier du code civil français — aussi bien qu'au travers du *Sale of Goods Act* anglais et de l'*Uniform Sales Act*

américain, la théorie générale de la formation du contrat de vente apparaît comme le couronnement et la clôture définitive de la longue évolution qui a brisé la barrière établie entre les actes générateurs d'obligation et les actes translatifs de propriété. L'idée maîtresse de ces codifications du droit commun de la vente a été d'affirmer et consolider le principe que le contrat de vente a par lui-même la puissance de transférer la propriété de la chose vendue sans le secours d'une tradition ou d'un autre acte équivalent. Ce qui les a amenées à voir dans la vente non conditionnelle une opération appelée, non pas sans doute nécessairement, mais par sa nature normale, à produire tous ses effets d'obligation et de translation au moment où les parties tombent d'accord sur le prix et sur la chose vendue, et à leur donner en un seul trait de temps toute leur intensité définitive.

Formule claire, formule simple, mais qui n'a de sens que pour les ventes portant sur des corps certains, alors que la vente commerciale ne porte habituellement que sur des marchandises prises *in genere*, et que, même quand par exception elle a pour objet des choses individuellement déterminées, elle participe encore, comme nous le verrons en ce qui concerne les soies, à quelques-uns des caractères de la vente commerciale habituelle : de la vente d'objets envisagés dans leur espèce. Formule dont la simplicité et la clarté ne sont obtenues qu'en faisant abstraction de la majeure partie des rouages usuels du mécanisme actuel des transactions commerciales.

Celles des réglementations corporatives des marchés de la soie qui ont abordé les problèmes soulevés par la formation du contrat — toutes ne les ont pas envisagés, et celles qui les ont traités ne l'ont fait que d'une façon encore trop fragmentaire — se sont plus ou moins largement préoccupées d'adapter les constructions du droit commun, en même temps qu'aux complexités actuelles du mécanisme d'établissement des marchés communs à toutes les branches du commerce, aux conditions particulières de fonctionnement du marché des soies. Elles ont pu le faire aisément par là même que les dispositions abstraites, simplistes et parfois déjà quelque peu désuètes, des codes et statuts, se présentent sous la forme de dispositions interprétatives d'une volonté présumée des parties que les codifications d'usages commerciaux peuvent dès lors écarter en leur opposant les solutions divergentes qui découlent des volontés habituellement exprimées par les parties.

Tout en rendant un hommage de principe à celui des éléments de la théorie légale anglo-saxonne et latine de la formation du contrat qu'on pourrait appeler, par comparaison avec une règle non moins artificielle de la tragédie classique française, la *règle de l'unité de temps*, les réglementations corporatives des marchés de la soie enregistrent l'existence de dérogations qui, tant par leur importance pratique que par leur conformité avec les lois économiques actuelles de fonctionnement des marchés, se présentent déjà comme une expression beaucoup plus exacte des réalités courantes de la vie commerciale

contemporaine que ne l'est la règle théorique qu'elles tempèrent et rectifient.

Celles des codifications des usages de la soie, comme les codifications de Zurich et de Milan, qui ont été les plus poussées dans les directions juridiques — d'accord sur ce point avec les codes nationaux qui, comme le code civil allemand, se trouvent, grâce à la faible ancienneté de leur date de rédaction, relativement à la page, — ont soin tout d'abord de distinguer deux phases dans le développement des effets juridiques des transactions commerciales — phases non pas nécessaires, mais dont ces codifications reconnaissent la fréquence, et dont la succession est en fait le *id quod plerumque fit* des relations entre commerçants : la phase *précontractuelle* et la phase *contractuelle*. Elles décrivent et réglementent ce que les *Usages de Milan* appellent dans leur article 67 § 2 *l'impegno della trattativa*, — ce qui n'est pas seulement l'engagement de la tractation, son entrée dans la voie des propositions fermes; ce qui est aussi et avant tout, comme le montrent les paragraphes suivants du même article, l'attachement d'effets juridiques à la pollicitation et à la commande, l'*engagement* assumé par le faiseur d'offres ou le donneur d'ordres de conclure la transaction proposée si sa proposition est acceptée dans les conditions prévues ou usuelles.

Les dispositions des *Usages de Milan* sur *l'impegno* trouvent leur équivalent — il s'est produit des échanges visibles d'influence entre les deux codifications — dans celles que les articles 22 et 71 des *Usances de*

Zurich consacrent à la réglementation de ce qu'ils désignent sous le nom de *Verbindligkeit eines Angebotes*, *Verbindlichkeit eines Gebotes*, c'est-à-dire d'effet obligatoire d'offres et d'effet obligatoire d'ordres. Et, si les codifications de Lyon et de New-York sont muettes sur l'*engagement* du faiseur d'offres et du donneur d'ordres et ne parlent pas des *effets obligatoires* possibles ou usuels de l'offre et de la commande, ce mutisme n'empêche pas que ces notions soient aussi répandues sur les places de New-York et de Lyon que sur celles de Milan et de Zurich, et qu'elles y soient entendues avec la même signification et avec la même portée. C'est peut-être parce que, jusqu'aux approches de la fin du xix^e siècle, les usages du commerce des soies n'avaient guère été guidés sur ce point par les codifications nationales qu'ils ont pu, dès le début, prendre un caractère frappant d'internationalité.

Les codifications corporatives des usages de la soie mettent encore plus nettement en lumière — c'est un trait commun à toutes sans exception — l'existence d'un échelonnement, particulièrement apparent pour les ventes à livrer, dans la fixation des obligations que font naître les tractations du marché de la soie pendant leur phase contractuelle, l'arrivée habituelle de ces obligations contractuelles à leur plénitude d'intensité et de stabilité par une marche de progression qui rappelle les distinctions romaines entre la simple conclusion et la perfection de la vente, mais en beaucoup plus complexe. Car une série d'opérations, qui le plus souvent ne sont pas concomi-

tantes, telles que la présentation, les essais, le conditionnement, la reconnaissance, etc., coopèrent, — dans des conditions qui sont particulièrement saisissantes pour les marchés contenant la clause « sans remplacement et sans dommages », à conduire la vente de soies à une perfection finale dont elles constituent les étapes usuelles. C'est en étudiant les solutions données par les diverses codifications d'usages au problème de la répartition des risques que nous verrons se dégager les conséquences les plus caractéristiques de la nature successive, graduelle, de la formation du contrat dans les formes les plus fréquentes de la vente de soies.

Les codifications du droit corporatif de la vente de soies ont dû aussi, à raison de leurs tendances et de leurs destinations pratiques, tenir compte des réactions exercées sur la théorie de la formation du contrat par les règles régissant la preuve de cette formation. Ces deux théories que la science juridique distingue et isole par un effort d'analyse et d'abstraction, s'entrecroisent et se combinent dans la réalité commerciale. Quand une transaction ne peut être prouvée pratiquement, commodément, que par un mode de preuve déterminé, et que le recours à d'autres modes de preuves est en ce qui la concerne exceptionnel, difficile et d'un résultat aléatoire, l'esprit réaliste des commerçants arrive vite à considérer que c'est tendre un piège aux parties que leur présenter l'opération — dans l'espèce l'écriture — qui assure cette preuve, comme restant sans influence sur la formation du contrat. Et les codifications d'usa-

ges traduisant leurs vues sont facilement amenées à faire de cet instrument de preuve l'un des éléments constitutifs du contrat, l'un des facteurs qui coopèrent à sa formation.

C'est ce qui explique les divergences de vues, si marquées, que nous allons relever, quant au rôle à attribuer à l'écriture dans le jeu de la vente commerciale, entre les conceptions du droit des juristes et celles du droit corporatif.

PARAGRAPHE II

Le rôle de l'écrit

Si nous n'envisagions les formes de la vente de soies qu'à la lumière des codifications du droit commun de la vente, nous pourrions dire, au moins en ce qui concerne l'application au droit français :

La vente des soies se traite suivant les règles générales qui président aux ventes des autres marchandises. Elle est productive d'obligations dès qu'il y a accord des volontés sur la marchandise et son prix ⁽¹⁾.

Cet accord peut être verbal ou se faire par correspondance ou encore par intermédiaire. La vente des soies comme toute autre vente de marchandises étant un contrat consensuel, le consentement des parties n'est soumis à aucune forme spéciale. Les parties n'ont donc pas besoin de rédiger un écrit.

Mais, il faut faire intervenir ici les rectifica-

(1) Art. 1583, C. civ. français.

tions apportées à ces vues théoriques par les réglementations corporatives qui, au moins en ce qui concerne les usages des places européennes, présentent une réelle concordance d'esprit. Les réglementations européennes constatent que les parties convenant d'abord verbalement des conditions du contrat, ne le considèrent comme définitif qu'après rédaction d'un acte écrit. Ainsi au marché de Lyon, la réglementation des usages porte que la conclusion de l'affaire n'est définitive qu'à partir du moment où la carte de vente a été remise par le vendeur à l'acheteur ou au courtier intermédiaire (2). Cette disposition empêchera-t-elle que le contrat n'existe même avant la remise de la carte de vente? Le vendeur et l'acheteur de soies s'étant entendus, par exemple par téléphone, non seulement sur le principe, mais encore sur toutes les conditions de la vente, le contrat est-il parfait immédiatement, la carte de vente postérieurement remise par le vendeur n'ayant d'autre but que de faciliter la preuve, ou ne faut-il pas considérer ce qui a été fait seulement comme de simples négociations équivalentes uniquement à une promesse de vente ne devant se transformer en vente définitive que par la remise de l'écrit de confirmation? Le vendeur n'ayant pas remis la carte de vente à l'acheteur et n'ayant rien livré par la suite, l'acheteur pourra-t-il le contraindre à exécuter son obligation ou à lui payer des dommages-intérêts en raison de son inexécution, ou bien, au

(2) *Codification des usages de Lyon*, chap. I, art. IX, alinéa 2.

contraire, le silence gardé par le vendeur et la non-remise de la carte doivent-ils être considérés comme une manifestation de la volonté de ne pas persister dans le projet de contrat, empêchant la naissance même du contrat ?

La seconde de ces interprétations est certainement beaucoup plus proche de la réalité commerciale que la première. Elle dégage même les résultats pratiques vraiment essentiels que tend à atteindre le doublement de l'accord verbal par la remise de notes écrites, quoique peut-être en les simplifiant. Il ne nous semble pas, en effet, qu'elle reflète toutes les nuances, d'ailleurs complexes et dégradées, de la conception corporative de la nature et des formes du marché de soies qui a donné naissance à la carte de vente. Il serait quelque peu téméraire d'affirmer que, dans la pensée des marchands de soie, qui échangent entre eux des affirmations verbales d'entente sur le prix et la description des marchandises traitées, ces déclarations d'accord n'apparaissent pas comme quelque chose de plus précis et de plus stable que de simples tractations préliminaires en vue de contrats à conclure éventuellement. Ils les considèrent comme des pactes doués déjà d'une certaine existence de fait, mais d'une existence encore précaire, comme des tractations déjà parvenues à conclusion, mais à une conclusion qui n'est encore que provisoire et branlante.

La carte de vente, tout en étant principalement un instrument de preuve, n'est donc pas uniquement cela. Elle est aussi l'un des instruments de la for-

mation progressive du contrat. Son rôle propre est de consolider une *conclusion provisoire* du marché, qui l'avait précédée, par le moyen d'une *confirmation* qui la rend définitive, en ce sens qu'elle lui fait produire, d'une façon ferme et immédiate, des effets d'obligation légale, — sinon tous ses effets d'obligation légale.

En effet, ordinairement, l'existence d'un contrat de vente n'est nullement subordonnée à la rédaction d'un écrit ; le contrat existe généralement avant l'écrit qui ne fait qu'en constater l'existence ; mais il peut résulter de l'intention des parties que celles-ci subordonnent l'existence même du contrat à la rédaction d'un écrit. Or, cette intention est bien considérée comme établie par le texte de la réglementation lyonnaise. Le terme « définitif » doit être interprété dans le sens que le contrat ne sera formé définitivement qu'à partir du moment où la carte de vente aura été remise par le vendeur à l'acheteur ; c'est-à-dire que les parties veulent jusque-là se réserver la faculté de se dédire (3).

Contre cette solution, on pourrait sans doute formuler une objection tirée des articles 1583 et 1589 du Code civil, d'après lesquels la vente est parfaite dès que l'on est d'accord sur la chose et le prix ; la promesse de vente vaut vente lorsqu'il y a consentement sur la chose et le prix. Il résulte de ces articles que, dès l'instant où les deux parties sont tombées d'accord sur tous les éléments du contrat, celui-ci existe par cela seul, l'écrit à remettre par l'une des parties,

(3) BUFNOIR. — *Propriété et contrat*. Edition de 1924, p. 464.

ou les lettres à échanger, ne constituant qu'une formalité surabondante, utile pour faciliter la preuve de la convention, mais nullement indispensable à son existence. Mais on peut répondre que, les dispositions des articles 1583 et 1589 ne présentant aucun caractère d'ordre public, rien ne s'oppose à ce que leur application soit écartée par une convention contraire; dès lors, la volonté du législateur s'efface devant la force des usages commerciaux constatés par la réglementation en question.

Il arrive parfois, dans la pratique, que la carte de vente est accompagnée d'un duplicatum que l'acheteur est prié de signer pour confirmer la vente et de retourner au vendeur. Il est évident que le silence gardé par l'acheteur n'aura aucune influence sur la formation de la vente, car celle-ci est déjà devenue définitive dès que le vendeur a remis cette carte et que l'acheteur n'a pas fait suivre cette remise d'une protestation ou d'un renvoi immédiat.

L'existence du contrat n'est subordonnée à la remise de la carte de vente qu'au cas où la vente a eu lieu « aux usages de Lyon » (4). Quant à la vente « aux conditions d'origine », comme il y est convenu que l'acheteur qui a émis un ordre direct est lié par sa dépêche apportant l'avis d'achat à partir de la date de départ de cette dépêche (5), on ne saurait admettre que la formation du contrat y soit subordonnée à la remise de la carte de vente qui aura lieu ul-

(4) *Codification des Usages de Lyon*, chapitre I, art. 9; chapitre 2, art. I, n° 2, art 2, n° 1.

(5) *Codification des Usages de Lyon*, chapitre 2, art. 10.

térieurement. Notons d'ailleurs que, dans la vente « aux usages de Lyon », l'exigence de la rédaction de l'écrit, qu'est la carte de vente, ne transforme pas la convention en un contrat solennel; la signature de l'acte vaut non comme solennité intrinsèque, mais comme manifestation de l'adhésion définitive du signataire. L'usage de la rédaction d'un écrit et de sa remise à l'acheteur par la suite n'entraîne pas les mêmes effets sur le marché de New-York. En l'absence de clause spéciale à cet effet, le contrat devient définitif d'après les règles générales du droit commun au moment où les parties sont tombées d'accord sur les conditions du marché (6). Mais, pour le cas où le contrat devrait être soumis à l'appréciation des tribunaux, la rédaction d'un écrit n'est pas moins importante qu'à Lyon; car le droit américain n'admet pas la preuve testimoniale dans la vente au-dessus de 500 dollars (7); il exige, au surplus, que cet écrit remplisse certaines conditions qui seront examinées ultérieurement.

Si les rédacteurs des *Règles* de la soie New-Yorkaise n'ont pas éprouvé le besoin de déroger sur ce point au droit commun, c'est sans doute parce que, à raison du prix élevé de la marchandise traitée, tout marché de soies de quelque importance tombe dans le champ d'application du *Statut of Fraud*, et voit par là subordonner son arrivée à perfection à la rédaction d'un écrit. Il convient de noter d'ailleurs que

(6) *Uniform Sales Act. Section 3; Franck Bowman v. Lecato*, 292, F. 73 (American Digest. 18 A Key-number series, p. 1808).

(7) *Uniform Sales Act*, Section 4.

les *Raw Silk Rules* aussi bien que les *Thrown Silk Rules* prévoient comme élément normal de leurs contrats-types et comme la condition nécessaire pour que les contrats individuels tombent sous la loi de ces contrats-types en vertu d'une disposition formelle s'y référant, la rédaction d'écrits dont on trouvera les modèles dans nos annexes : pour les ventes de soie grège un écrit unique, rédigé en deux exemplaires signés et échangés par les parties; pour les ventes de soies ouvrées, deux écrits distincts : le *memorandum* de vente rempli par le vendeur et remis par lui à l'acheteur, et le *memorandum* d'achat, rédigé par l'acheteur et envoyé par lui au vendeur. Dans ce dernier cas, sous le régime des *Thrown Silk Rules*, le *memorandum* s'annonce dans ses termes initiaux comme une *confirmation* de la vente et de l'achat et se présente par là même comme destiné à remplir une fonction fort analogue à celle de la carte de vente lyonnaise et des écrits similaires des autres marchés européens de la soie.

La carte de vente lyonnaise trouve, en effet, son équivalent à Milan, dans le billet de contrat (*biglietto di contratto*) et à Turin, dans le mémoire ou note de contrat (*memoria* ou *nota del contratto*).

Le rôle du billet de contrat est défini par les *Usages de Milan*, dans leur article 73, pour les ventes de filés de soie italienne et dans leur article 59, pour les ventes de cocons secs, dans les termes suivants : « La remise du *billet de contrat* signé de la partie contractante, ou bien du courtier ou du représentant, et approuvé ou même simplement accepté et retiré par

les contractants eux-mêmes, implique par sa nature, l'acceptation du contrat. » La fonction du mémoire ou de la note de contrat est décrite par l'article 7 de la réglementation Piémontaise en ces mots plus précis : « L'acceptation du *mémoire* ou de la *note de contrat*, signée du courtier, vaut acceptation et conclusion du contrat entre les parties auxquelles le mémoire ou la note est remis. » Ce dernier texte donne à la carte de vente italienne une physionomie qui la différencie assez fortement de la carte de vente lyonnaise, par ce fait qu'alors que la carte de vente lyonnaise est d'ordinaire établie par le vendeur lui-même, le mémoire ou la note de vente piémontais est écrit et signé par un courtier en deux exemplaires dont chacun est remis à l'une des parties.

Cette intervention du courtier pour dresser l'écrit qui prouve et, dans une mesure à définir, contribue à réaliser le marché de soies est indiquée déjà dans les *Usages de Milan* comme le fait le plus fréquent par la présence, dans l'article 73, à la suite des mots « billet de contrat signé de la partie contractante » des termes complémentaires ou rectificatifs « *oppure del mediatore...* ». Elle devient le fait normal et régulier dans l'article 7 des *Usages Piémontais* qui la transforme en un élément essentiel du mécanisme de la *note de vente*.

Cela s'explique par la place que tient sur l'un et l'autre des deux marchés italiens de la soie la vente par intermédiaire de courtier et par les obligations de tenues d'écritures que l'usage y impose aux courtiers. Ces obligations sont rappelées par l'article 147

du *Compendium Piémontais*, qui dispose: « Le courtier, dès que la tractation est finie, doit consigner sur la formule destinée à cet usage le résumé des conditions essentielles du contrat en deux exemplaires et les remettre signés aux parties. Dans les contrats de vente à livrer le courtier doit, en outre, remettre aux parties une copie du contrat parfaitement conforme à l'enregistrement fait dans son livre-journal... » Cet article, qui reproduit, avec plus de précision, un principe déjà posé dans l'article 186 des *Usages de Milan*, montre que, si le mémoire ou le billet de contrat se distingue de la carte de vente lyonnaise par la détermination de la personne dont il émane, il lui ressemble en revanche par son caractère d'écrit imprimé dont les blancs seuls sont remplis par le rédacteur.

Les termes mêmes que les codifications milanaise et piémontaise emploient pour exprimer les effets du billet du contrat ou de la note de contrat ne semblent, pas plus que les termes du texte précité de la codification lyonnaise, laisser de doute sur la nature réelle de l'écrit en question. Mais s'il en pouvait naître, ils disparaîtraient certainement par la confrontation de ces textes avec les dispositions des *Usances de Zurich* sur la *Schriftliche Abschlussbestätigung*, c'est-à-dire l'écrit confirmatif de la conclusion de la vente.

Ces dispositions de la codification zurichoise sont contenues dans l'article 23 pour les ventes de grèges d'Extrême-Orient et l'article 72 pour les ventes de soies ouvrées et autres ventes de soies grèges qui

portent l'un et l'autre : « L'absence de protestation contre une *confirmation écrite de la conclusion* [de la vente] établie [c'est-à-dire remise ou expédiée] par le vendeur ou le courtier, ainsi que le silence sur cette confirmation [c'est-à-dire à la suite de sa réception] oblige les deux parties à la vente qui y est décrite. » Le nom même qui est donné au correspondant zurichois de la carte de vente est une définition beaucoup plus précise et plus rigoureuse que la définition milanaise, et qui se trouve en parfaite concordance avec la description que donnent de leur propre rôle les modèles New-Yorkais de *memorandum* de vente et de *memorandum* d'achat.

Malgré le silence gardé dans le corps même des *Raw Silk Rules* sur la fonction et la valeur légales des *memoranda* dont les formules imprimées suivent le texte de ces règles, il est clair que les *memoranda* de vente et d'achat américains visent exactement le même objet que les cartes et billets des codifications européennes d'usages des soies. Tout au plus peut-on dire qu'ils ne le visent qu'officieusement, alors que les autres l'atteignent officiellement.

Au fond, la carte de vente, le *biglietto di contratto*, la *nota del contratto*, la *Schriftliche Abschlusstätigung* et les *memoranda* américains ne sont que les formes diverses d'un même acte, qui n'est ni la conclusion de la vente — puisque par définition il la suit —, ni le plus souvent le dernier terme de l'arrivée à perfection de la vente, mais qui joue un rôle décisif dans l'établissement de cette perfection; qui ne saurait être rangé ni dans la classe des actes

exclusivement probatoires, ni dans celle des actes créateurs ou réalisateurs d'obligations, mais se classe dans une catégorie intermédiaire : la catégorie des actes qui, à leurs effets probatoires joignent des effets confirmatifs ou stabilisateurs d'engagements préexistants, dont l'intervention, par conséquent, fait faire un nouveau pas au développement des effets obligatoires du contrat.

Pour les marchés d'Extrême-Orient, il convient de noter l'usage un peu particulier sur la formation du contrat qui gouverne le marché de Yokohama. Le marchand de soie (*raw silk dealer*) ou le commissionnaire envoie son employé chez l'exportateur, ou celui-ci vient lui-même chez le marchand. La négociation commence et lorsqu'ils arrivent à un accord sur certains points, le marchand de soie envoie comme échantillon quelques quantités des marchandises sur le vu desquelles les pourparlers ont eu lieu chez l'exportateur qui les examinera conformément à l'accord provisoire. Si les deux parties sont satisfaites tant du prix que de la qualité, c'est-à-dire sont d'accord sur les conditions du marché, elles se tapent dans la main pour jurer qu'elles exécuteront sincèrement le contrat; ce n'est qu'alors que le contrat est formé; c'est ce qu'on appelle « *teawase* ».

Il faut noter que, dans le langage usuel au marché de Yokohama, ce contrat est appelé contrat provisoire; mais, en réalité, il est bien un véritable contrat. Mais, comme c'est une vente sur échantillon, il n'est établi que, sous cette réserve que le vendeur enverra une marchandise conforme à l'échantil-

lon. La vente ne devient définitive et productive d'obligations qu'après la comparaison de la totalité de la marchandise avec l'échantillon. En cas de vente à livrer, il est d'usage sur le marché de Yokohama que les parties échangent un écrit signé par elles. Cet écrit a pour but d'éviter des conflits au moment de la livraison de la marchandise qui pourra être éloigné du moment de la formation du contrat. Mais, le contrat se forme comme dans le cas précédent, au moment du *teawase* (8).

Toutefois, la qualification même de *contrat provisoire*, que la terminologie technique de la langue des affaires japonaise applique au *teawase*, montre assez que, si cette formalité marque la conclusion du contrat, c'est-à-dire la clôture des débats du marchandage, elle ne donne encore au contrat qu'une stabilité très relative; que l'échange d'écrits qui la suit dans la vente à livrer a, en même temps que des effets probatoires, des effets confirmatifs, mais ne réalise pas à lui seul la perfection finale de la vente, c'est-à-dire l'arrivée de ses effets obligatoires à leur plénitude. Le caractère de simple acte d'acheminement vers la perfection intégrale du marché se marque encore beaucoup plus vigoureusement dans la remise d'écrit japonaise que dans les opérations similaires des marchés européen-américains. Ce qui

(8) Voir à ce sujet: *Silk Industry of Japan*, 1909, publié par The Imperial Japanese Silk Conditioning House, p. 168. N. HAYAKAWA. *Kiito to sono Bôeki* (les soies et leurs exportations) 1922, Tokio; Le *teawase* constitue une pratique analogue à la « paumée » de l'ancien droit français. Toutefois M. Nakasa, très au courant de marché de Yokohama, nous a signalé que le *teawase* se fait de moins en moins depuis quelques années.

tient, d'une part, aux contre-coups de la transformation — récemment réalisée au Japon — du conditionnement en une opération obligatoire et opérée sous le contrôle de l'Etat, et, d'autre part, au rôle plus défini que partout ailleurs qui est aujourd'hui attribué par la pratique japonaise à la reconnaissance des soies vendues.

Mais, si la réglementation japonaise du droit de la vente de soies fait entendre sur ce point, comme sur divers autres, une note originale, l'originalité de cette note ne consiste pas à atténuer les dérogations apportées sur les autres marchés mondiaux de la soie aux principes officiels du droit commun de la vente, mais à leur donner plus de relief que partout ailleurs. Le droit corporatif japonais ne fait guère que refléter, en les grossissant, des vues communes dans leurs grandes lignes à tous les marchés européens et américains de la soie, en ce qui concerne la place à assigner à la rédaction d'écrits, tels que la carte de vente ou le *biglietto di contratto*, dans le mécanisme d'établissement de la vente.

En tous cas, si des divergences secondaires, sur la distribution des rôles à assigner à la remise de la carte ou aux échanges de *billets* ou de *memoranda* de vente dans la transformation de la vente simplement conclue en une vente parfaite, séparent la pratique du marché de Yokohama de celle des marchés des soies d'Europe ou des Etats-Unis, on doit, tout au moins, reconnaître qu'il y a accord entre elle et les pratiques corporatives de ces places étrangères pour dégager les conséquences juridiques d'un fait éco-

nomique, qui ne constitue pas un phénomène passager, mais qui se présente comme un effet permanent de la constitution naturelle du commerce des soies. Cet effet n'arrive, il est vrai, à toute son intensité que dans le domaine des marchés à livrer. Mais les ventes à livrer ne sont pas seulement, comme nous le remarquons tout à l'heure, les plus nombreuses ; ce sont aussi celles qui sont de nature à soulever les contestations les plus fréquentes et qui, par là même, font le plus large appel à l'action pacificatrice des réglementations corporatives. Le fait économique central dont toutes ces réglementations tiennent compte, c'est que les ventes de soie — et surtout les ventes à livrer — se présentent habituellement, à raison de la nature de la marchandise qui en forme l'objet, comme des conventions à formation graduelle et progressive, où la clôture du marchandage n'est que le point de départ, et non le terme final, de la fixation du marché.

Par là s'estompent les oppositions, si tranchantes, que la doctrine du *common law* et celle du *droit civil* latin établissent entre la formation et l'exécution du contrat. La transition entre la formation et l'exécution des marchés de soie à livrer s'opère presque insensiblement par l'intermédiaire d'une série d'opérations de liaison. En dehors de la remise ou de l'échange d'écrits que nous venons de rencontrer et qui, sous ses dénominations et ses formes diverses, joue sensiblement le même rôle sur toutes les places du commerce des soies dans la formation du contrat, toutes les autres opérations qui, postérieu-

rement à la conclusion proprement dite du marché, contribuent à le parfaire sont déjà, dans une certaine mesure, des rouages d'exécution du contrat en même temps que des éléments de son mécanisme de formation. C'est dans les chapitres consacrés à l'étude des obligations nées de la convention de vente de soies que nous les décrirons.

Bornons-nous pour l'instant à l'étude de l'opération, de caractère moins complexe et moins équivoque, qui constitue la première étape de la formation des marchés de soies — la *conclusion du contrat* — et des tractations ou opérations *précontractuelles* dont elle marque l'aboutissement.

SECTION II

Pourparlers préliminaires - Offre-Ultimatum - Permis de visite - Remise d'échantillons - Reconnaissance préalable

PARAGRAPHE PREMIER

Engagement et clôture des tractations.

Demande et offre ULTIMATUM

Il est de tradition doctrinale de ramener les facteurs de la conclusion du contrat à deux éléments simples : l'offre et l'acceptation, et de présenter la formation du contrat comme le produit d'une concordance entre ces deux éléments. Cette division bipartite n'est obtenue qu'en faisant abstraction de

complications ou de variations courantes du processus économique du marchandage qui ne sont pas dénuées de toute signification juridique.

L'analyse de textes fort suggestifs des *Usances de Zurich* nous montrera bientôt que l'habitude, solidement implantée à la fois dans la doctrine latine et dans la doctrine anglo-américaine, d'englober sous l'unique dénomination d'*offre* toutes les propositions de contrat, a l'inconvénient de confondre en un même régime deux sortes de propositions de contrat qu'il ne serait pas toujours de bonne justice économique de soumettre, au point de vue de leurs effets, à un traitement exactement identique, et qu'elle aboutit à créer une opposition entre la conception juridique — trop vaste — et la conception commerciale — plus restreinte et plus judicieuse — de l'*offre*.

D'autre part, l'offre que cette classification place en pendant avec l'acceptation n'est pas l'une quelconque des propositions de contrat que la langue du commerce embrasse sous le nom collectif d'offres: c'est l'offre *finale*, l'offre *ultimatum*. Sans doute il n'y a place qu'à une seule offre, l'offre *ne varietur*, dans la vente à prix fixe où le fournisseur n'admet pas ses clients éventuels à discuter ses conditions. L'attraction des méthodes employées par les grands magasins tend à faire de la vente à prix fixes le procédé courant de commerce au détail. Et M. Favre Gilly a décrit dans l'un des volumes de la Bibliothèque de l'*Institut de droit comparé de Lyon*, intitulé *La politique des prix fixes*, le mouvement de réac-

tion contre les soubresauts de la concurrence libre et dérégulée qui aboutit à propager ce système d'organisation des ventes dans les relations des producteurs avec leurs distributeurs, en même temps que dans les rapports de ces distributeurs soit entre eux, soit avec leur clientèle. Mais la vente à *prix fixes* ou *prix imposés* n'a pas pénétré jusqu'ici — et l'on ne voit guère comment elle pourrait y pénétrer — dans le domaine des transactions entre marchands en gros. En tous cas, ce n'est point elle qui régit les contrats formant l'objet de notre étude : les ventes passées entre les marchands de soie, ou entre eux et les commissionnaires ou les producteurs de soies. Ces ventes restent sous le régime du libre marchandage. Et sous ce régime l'offre initiale, — celle qui a ouvert les tractations précontractuelles, — est souvent séparée de l'acceptation finale, — celle qui marque l'arrivée à la conclusion du contrat — par une série de propositions intermédiaires : demandes successives de prix allant en décroissant et offres de prix allant en augmentant jusqu'à ce qu'elles arrivent à coïncider, discussions sur les termes de livraison ou les garanties de qualité de la marchandise à insérer dans l'accord final, etc. D'où l'apparition d'une sous-classification dans l'ensemble des opérations dont la succession forme la phase précontractuelle des marchés de soie. Il faut distinguer les pourparlers des actes qui opèrent la conclusion du contrat.

Acceptant, sous le bénéfice de ces deux réserves, le mot offre dans le sens large — trop large, mais consacré par le temps, — que lui donne la doctrine

juridique, nous rappellerons d'abord, avant d'analyser les données originales fournies par les réglementations d'usages des soies, les conclusions suivantes de la science traditionnelle du droit.

La vente des soies suppose nécessairement une offre faite par une des parties à qui est venue l'idée de conclure la vente et une acceptation par l'autre partie à laquelle l'offre est adressée. Suivant les circonstances, l'offre émane du vendeur ou de l'acheteur.

L'offre doit être distinguée des pourparlers préliminaires qui ne sont que des négociations s'engageant entre les parties avant la conclusion du contrat. Pendant cette phase préalable, on suppose qu'aucune volonté précise n'est émise de part ni d'autre et ne permet de dégager chez les parties le désir bien net et bien déterminé de conclure le contrat. Ce n'est qu'à la fin de ces pourparlers que l'une d'elles soumettra à l'autre une proposition définitive pour être acceptée ou rejetée.

Ce n'est qu'à partir de ce moment que les actes productifs d'obligations commencent. On se trouve en présence d'une offre véritable. Jusque-là, aucune acceptation ne pouvait intervenir valablement. Où finissent les pourparlers, où commence la proposition? C'est là une question de fait que les juges du fond peuvent souverainement apprécier. Dans la vente l'offre doit être une manifestation de la volonté, non seulement sur la qualité et la quantité, mais aussi sur le prix des marchandises; c'est par cette obligation pécuniaire que la vente diffère de l'échange (9).

(9) Art. 1582, C. civ. français.

En ce qui concerne le commerce des soies, ni la codification lyonnaise ni les contrats-types américains, *Raw Silk rules* et *Thrown Silk rules*, ne présentent de dispositions relatives aux pourparlers préliminaires.

La réglementation des usages de Milan, par contre, a prévu les délimitations de frontières à établir entre les simples pourparlers, les négociations effectives et la conclusion ou l'avortement du contrat et a fait un effort méritoire pour fixer le moment exact où commencent et se clôturent les négociations proprement dites. Son article 67 formule, en effet, dans la seconde phrase de sa section 2, la disposition suivante :

« L'engagement de la tractation (*impegno della trattativa*) c'est-à-dire l'attachement d'effets juridiques aux propositions qui la constituent) commence seulement au moment où elle entre dans une vraie et sérieuse contractation, c'est-à-dire quand sont échangées la demande et l'offre de prix et finit quand l'*ultimatum* du vendeur ou de l'acheteur n'a pas été accepté dans le temps prescrit, temps qui usuellement est le temps nécessaire à l'aller et au retour du courtier ou du représentant. »

Cette formule a sans doute le défaut de faire entrer, par la glose explicative du dernier membre de phrase, dans une définition générale de la tractation précontractuelle des marchés de soie, un trait particulier à une catégorie spéciale de ventes ; les ventes négociées par l'organe de courtiers ou de représentants. Mais c'est là une singularité de rédaction qui

trouve son explication et son excuse dans la place prépondérante que les ventes par intermédiaires tiennent sur le marché de Milan et qui leur a valu de former le thème d'une des six parties — la dernière — de la codification des usages milanais de la soie.

Il faut reconnaître, tout au moins, que, sans aboutir à la découverte d'un critère d'emploi vraiment sûr et universel, cet alinéa de l'article 67 serre d'assez près la réalité commerciale en indiquant l'échange de la demande et de l'offre — on doit entendre sans doute par là la demande et l'offre initiales — de prix comme le signe auquel on reconnaît le passage des pourparlers d'approche à la tractation effective du marché. Et surtout ce texte de la codification milanaise fournit une fort heureuse définition de l'acte qui provoque nécessairement, par la réponse — expresse ou tacite — qu'il exige, la clôture des négociations précontractuelles, leur aboutissement à un contrat ou leur rupture. Ce n'est plus seulement, comme en ce qui concerne le point de départ des tractations effectives, à l'indication du *id quod plerumque fit*, mais à l'indication d'une règle de valeur universelle qu'aboutit le texte milanais en définissant cet acte de clôture du marchandage *l'ultimatum du vendeur ou l'acheteur*.

Ni les codifications américaine et lyonnaise, ni même la codification zurichoise — plus attirée pourtant que les deux autres vers les problèmes que soulève la théorie de la formation du contrat — ne renferment de dispositions sur la matière. Mais, comme les

législations de droit commun, dont elles relèvent, gardent elles aussi le même mutisme, les solutions admises par la codification milanaise peuvent et doivent être transportées sur les autres marchés de la soie. Car elles ne sont autre chose que la constatation juridique de conditions de fait du fonctionnement des marchés de soie qui ne sont particulières ni à une place, ni même à un pays déterminé.

Toutefois, lorsqu'on s'adresse pour un achat à un commerçant avec qui on est en rapports constants on sera réputé acheter les marchandises au prix du cours du jour, si l'on ne mentionne pas le prix. En matière de soie, le prix est, on peut dire, toujours fixé d'avance; car les prix subiront des fluctuations constantes, parfois très importantes et subites.

La proposition doit être ensuite distinguée de la simple incitation à des offres. C'est à cette distinction que se rattache la question de savoir jusqu'à quel point on peut considérer comme une offre l'envoi de catalogues, prospectus, prix-courants, et les insertions dans des journaux.

Une offre peut être faite par ces moyens et son acceptation aura pour effet de créer un contrat entre les parties. Pour cela, il faut qu'elle réunisse tous les éléments susceptibles de lui donner le caractère d'une proposition. Si, au contraire, elle se résume en un simple avis destiné à provoquer des offres, « a offer to receive offers », l'adhésion envoyée par destinataire ne pourra constituer qu'une sollicitation exigeant à son tour l'acceptation du co-contractant; ou bien elle reste encore une simple réponse. Tout

cela dépend de chaque cas et des usages de la place. Dans le commerce des soies, il est d'usage de ne pas considérer comme constituant un engagement le permis de visiter les marchandises que le vendeur accorde à son client et l'acceptation de cette visite par celui-ci. C'est ce qui est formellement déclaré tant à Lyon qu'à Milan dans les réglementations collectives.

PARAGRAPHE II

La visite

La codification lyonnaise, sans entrer dans aucune précision sur le rôle et sur les conditions juridiques de la visite, se borne à cette disposition, formulée dans le paragraphe 4 de l'article 7 de son chapitre premier : « Le *permis de visite et d'essai* de la marchandise ne constitue pas à lui seul un engagement ». La codification milanaise, dans la première phrase de la seconde section de son article 67, présente la même règle en ces termes : « Le permis de visite accordé par le vendeur ne l'oblige pas à un engagement — *impegno* —. » Mais elle prend soin en même temps de définir la fonction commerciale de la visite dans une note placée, non pas sous l'article 67 lui-même, mais sous l'article 57, qui reproduit en termes identiques la même disposition en l'appliquant aux ventes de cocons secs.

« La visite, dit cette note, est l'opération préliminaire dont l'acheteur fait précéder la reconnaissance de la marchandise :

quand il s'agit de soies *pour extraire des échantil-*

lons d'essai, par voie officielle ou non officielle, pour examiner une certaine quantité de matteaux (*matasse*) au point de vue de leur netteté, leur poil, etc.; s'il s'agit de cocons pour extraire des échantillons à soumettre à l'épreuve de la filature, soit dans un établissement public, soit dans une filature privée, pour en examiner la qualité et la composition.

Cette opération n'engage pas les parties à arriver à la conclusion du contrat ».

Le rôle de la *visite* dans l'établissement du contrat de vente de soies diffère en fait assez profondément selon que la vente est conclue en disponible ou à livrer. Dans la vente à livrer la visite suit d'ordinaire, — et souvent avec un intervalle de temps assez étendu — la conclusion même de la vente, et apparaît comme l'un des éléments qui opèrent le passage du stade de la simple conclusion à celui de l'arrivée à perfection et ménagent en même temps la transition de la formation du contrat à son exécution. C'est le cas nécessairement toutes les fois que la marchandise objet de la vente à livrer n'existe pas encore, ou n'existe pas à l'état livrable, dans les magasins du vendeur. Dans la vente en disponible, au contraire, la visite se présente normalement dans les usages des marchés mondiaux de la soie comme une opération qui précède la conclusion du contrat, comme l'un des préliminaires qui acheminent vers cette conclusion.

Nous avons déjà vu que tel est le caractère qui lui est reconnu par un usage de la place de Lyon, qui d'ailleurs n'a pas été consigné par écrit et n'est point particulier à la place de Lyon.

La visite est une opération dont le fonctionnement pose inévitablement quelques problèmes juridiques, parce qu'elle ne se ramène pas à une simple inspection, mais entraîne, comme le rappelle la note précitée des *Usages de Milan*, la soumission d'une partie de la marchandise proposée à *un essai*. L'essai nécessite tout d'abord un transport des parties de la marchandise qui seront les objets de l'épreuve, soit dans les locaux du visiteur, soit plus habituellement dans ceux d'un établissement de conditionnement des soies. Transport qui, selon les cas et les usages des places, porte sur des quantités plus ou moins considérables.

L'article 67, § 3, des *Usages de Turin* mentionne cette nécessité de transport en ces termes :

« A la requête de l'acheteur (en cas de vente) ou du façonnier (en cas de contrat d'ouvraison), les balles pour la visite doivent être consignées à la Condition des Soies. »

Les *Règles de la soie grège* américaines entrent dans des précisions sur les quantités de la marchandise qui doivent être l'objet de ce transport, dans la section 4 de leur article 6, relative à l'établissement du poids conditionné. Elles disposent dans la seconde phrase de ce texte : « Pour déterminer le poids conditionné d'un lot de soies asiatiques, deux balles au moins sur cinq devront être conditionnées à l'*United States Testing Co* ». Et de même les *Règles de la soie ouvrée*, dans la section 5 de leur article 4, prévoient que, pour établir le poids conditionné (sauf le cas où la soie est livrée en flottes), il devra être

envoyé, en vue de l'épreuve du conditionnement, au même établissement, dix pour cent au moins de la soie d'une expédition, et pas moins d'une balle complète ou d'une caisse ou d'un paquet pour permettre de faire convenablement l'échantillonnage officiel.

La section 2 de l'article III du chap I^{er} de la Codification lyonnaise s'abstient, au contraire, comme la Codification piémontaise, de fixer des proportions précises et se contente de cette formule vague : « Surtout en matières de soies grèges asiatiques, il est d'usage de faire simplement peser net par la Condition un *certain nombre de balles* d'un même lot, dont le poids est ramené au poids conditionné proportionnellement établi sur ceux des balles conditionnées. »

Ces dispositions, malgré leur diversité, montrent assez que le transport nécessité par la visite porte toujours sur des quantités de marchandises d'une certaine importance.

Si ces marchandises doivent être transportées et livrées par le vendeur — ou l'aspirant vendeur — à la Condition des Soies, c'est pour y subir des manipulations qui peuvent laisser des traces définitives et entraîner notamment des déperditions de quantité ou des déchets. Qui en supportera les conséquences?

Pas de doute en ce qui concerne les frais d'essai proprement dits, c'est-à-dire les droits versés aux établissements de conditionnement. Si la visite n'est pas suivie finalement de la conclusion du contrat, c'est le visiteur seul qui devra supporter les frais

d'essai. Car celles des codifications d'usages qui prévoient, en cas de conclusion définitive du marché, le partage par égales moitiés entre les deux parties des frais de conditionnement et de pesage, limitent l'application de ce partage aux essais prévus par le contrat ou par l'usage des places. Si la section 4 de l'article III du chapitre I^{er} de la Codification lyonnaise ne le dit pas expressément, elle le sous-entend certainement. En tous cas, c'est ce qui est formellement exprimé dans cette disposition de l'article 70 des *Usages de Milan* « Les épreuves d'essai — en dehors de celles prévues par le contrat —, faites près des établissements de conditionnement, sont à la charge de celui qui les ordonne ». A plus forte raison en est-il de même quand les pourparlers de marché, qui ont donné lieu à la visite, n'aboutissent pas à la formation d'un contrat. Quant à l'attribution de la charge des frais de conditionnement au cas d'arrivée à la conclusion du contrat, c'est un problème plus complexe, qui comporte des solutions plus nuancées et peut-être géographiquement diverses, mais dont l'examen n'a point sa place marquée dans le présent chapitre.

La visite et l'essai, qui en est inséparable, soulèvent une autre question, en elle-même plus délicate. Que deviennent, une fois la visite achevée, les paquets ou les flottillons soumis aux manipulations d'essai? Et qui supporte les conséquences des détériorations causées par la visite aux éléments de la marchandise qui ont formé l'objet spécial d'épreuves?

Ce problème n'a été directement tranché que par

deux des codifications d'usages, qui ne le résolvent pas d'ailleurs exactement de la même façon. Ces codifications prévoyantes sont la réglementation milanaise et la réglementation zurichoise.

L'article 69 des *Usages de Milan* dispose: « Les flottillons de visite appartiennent au vendeur et l'acquéreur doit retourner des échantillons et flottillons le poids reçu, déduction faite du peu de déchet produit par l'épreuve. Ceci vaut pour les soies visitées et non acquises, tandis que pour les soies acquises, l'acheteur retient les flottillons de vérification ».

Nous retrouvons ici, mais avec des effets encore plus tranchants, la même distinction entre la visite suivie de vente et celle qui ne conduit pas le visiteur à un achat. Dans le premier cas, les flottillons ou échevettes d'épreuve reviennent à l'acheteur et, comme ils sont finalement sa propriété, c'est lui qui se trouve en fait supporter les détériorations causées par les épreuves. Dans le second cas, les flottillons d'essai restent la propriété du vendeur qui les reprend tels qu'ils sont sortis de la visite et subit par conséquent les déchets causés par les manipulations.

Par un coïncidence purement fortuite, c'est aussi un article portant le même numéro — l'art. 69 — qui règle la même question dans les *Usances de Zurich*.

Il ne la règle d'ailleurs que partiellement dans son premier paragraphe ainsi conçu: « Les écheveaux ouverts, mais non déchirés, qui ont servi d'échantillons, ainsi que les paquets de conditionnement (*Trocknungsbuendel*) peuvent être ajoutés à la mar-

chandise, lorsque cette soie n'a pas été endommagée par le conditionnement ». Et la section 2 du même article ajoute : « Le vendeur est tenu d'informer l'acheteur de la présence de déchets (*scarto, chapelet*). Ces déchets ne peuvent être ajoutés que si l'acheteur est d'accord. »

La réglementation de Zurich ne prévoit pas le cas où la visite n'a pas été suivie de vente. Mais, sur ce point, son silence doit indubitablement être interprété comme l'acceptation de la même solution — retour des flottillons essayés au vendeur — qui découle, sans qu'il soit bien utile de la formuler, de la nature même de la visite envisagée comme opération isolée, et non comme un chaînon du processus de formation d'un contrat. En revanche, la codification zurichoise se sépare en apparence de la codification milanaise en ce qui concerne le règlement de la seconde hypothèse : visite suivie de conclusion du contrat. Mais la séparation est peut être moins profonde qu'elle ne le paraît.

Il est fort possible qu'elle tienne à ce que la codification milanaise n'a pas défini aussi clairement qu'il eut été désirable les effets qu'elle vise à atteindre. Cette codification prévoit que, dans le cas en question, l'acheteur retient les flottillons d'essai, sans indiquer s'il les retient en sus des quantités payées ou en les imputant sur elles. Le sens de ce silence n'est pas d'ailleurs réellement douteux. Il implique que cette remise représente pour l'acheteur un pur profit, profit d'ailleurs de faible importance relative. La réglementation zurichoise prévoit,

au contraire, que l'attribution de ces flottillons et paquets à l'acheteur est faite à titre onéreux, et qu'il en est tenu compte dans le calcul de la quantité et du prix de la marchandise livrée. Et logiquement ce point de départ l'amène à admettre que la remise des flottillons ou paquets d'essai, qui apparaît comme une charge, et non plus comme une faveur, ne peut être imposée à l'acheteur que si les flottillons n'ont été ni déchirés, ni détériorés par les essais.

Au fond, malgré la divergence de leurs formules, les deux codifications s'inspirent de la même vue générale — vue que l'on peut considérer comme commune à tous les marchés de la soie — que, quand la visite a conduit à une vente, c'est le vendeur qui supporte les dommages — d'ailleurs minimes, comme le font remarquer les *Usages de Milan* — découlant d'essais qui ont été faits en vue de préparer et de faciliter ses ventes et qui, à raison de la nature même de la marchandise qui forme l'objet de son commerce, doivent être considérés comme une des charges naturelles de ce commerce.

La divergence d'allures entre le texte zurichois et le texte milanais tient peut-être aussi en partie à ce que l'art. 69 des *Usances de Zurich* a voulu trancher par une disposition unique deux problèmes distincts : l'un posé par l'usage de la visite, l'autre par la fréquence des ventes sur échantillon.

PARAGRAPHE III

La remise d'échantillons

La remise d'échantillons ne représente plus, dans

le mécanisme de formation de la vente de soies une opération aussi régulière que la visite. Car les ventes à livrer elles-mêmes peuvent se faire aussi bien sur description que sur échantillon. Mais c'est une opération qui se rapproche de la visite par la place changeante qu'elle occupe dans le mécanisme d'établissement et de stabilisation de la vente. Comme elle, tantôt elle précède la conclusion, ou au moins l'arrivée à perfection de la vente, et constitue l'une des opérations préliminaires, qui contribuent à déterminer l'acheteur en perspective, soit à passer le marché soit à rompre les pourparlers ; et tantôt elle suit la conclusion du contrat et intervient pour en guider l'exécution.

Ni la codification lyonnaise, ni les *Règles* de la *Silk Association of America* n'apportent de précisions notables sur le fonctionnement de la vente sur échantillon et les suites légales de la remise d'échantillon.

Au contraire, on rencontre des indications, plus ou moins développées, sur la matière dans les codifications de Milan, de Turin et de Zurich.

Nous avons déjà rencontré la disposition de l'article 69 des *Usances de Zurich* qui confond, — ce qui n'est peut-être pas sans inconvénient —, le sort des échantillons remis comme témoins et instruments de vérification de la conformité de la marchandise et celui des flottillons d'essai.

La codification milanaise définit le rôle de la remise d'échantillon d'abord en ce qui concerne les ventes en disponible. L'article 66, qui est inséré dans le chapitre sur les usages généraux des ventes de filés de soie italienne dispose :

§ 1. — « *La marchandise disponible se traite sur échantillon, sauf vérification de qualité, titre et dévidage à faire depuis la stipulation de prix dans le délai fixé à l'article 68. Dans le cas où, à la vérification, la marchandise vendue pour prompt livraison, par conséquent pour prompt vérification, ne répond pas à l'échantillon ou à toutes les conditions établies, l'acheteur a le droit de tenir le contrat nul, mais ne peut réclamer ni la livraison avec bonification, ni le remplacement avec indemnité.*

§ 2. — « Dans le cas où la marchandise ne correspond qu'en partie, le vendeur ou l'acheteur n'ont pas respectivement le droit de livrer ou recevoir seule la partie régulière de la marchandise.

§ 3. — « Ces dispositions s'appliquent aussi à la marchandise disponible dont la livraison est différée d'un commun accord. »

Laissons de côté, pour l'instant, le troisième paragraphe de cet article qui assimile à la vente en disponible, au point de vue des effets qui y sont produits par la remise des échantillons, les ventes à livraisons différées à la demande des deux parties que nous retrouverons en étudiant la théorie des risques. Il résulte des deux autres paragraphes que la remise d'échantillons est considérée par la codification milanaise comme le droit commun de la vente en disponible et qu'elle lui apparaît comme l'une des conditions de la conclusion du contrat, ou, plus exactement, qu'elle estime que les échantillons y jouent le rôle de témoins destinés à contrôler la réalisation ou la défaillance d'une condition à la-

quelle est subordonnée l'existence même du contrat. L'article 66 prend soin de marquer aussi que cette condition, — condition de conformité de la livraison totale à l'échantillon prélevé, — n'étant prévue ou sous-entendue que dans l'intérêt de l'acheteur, sa défaillance ne peut être invoquée que par lui et qu'il lui suffit de fermer les yeux ou de refuser de s'en prévaloir pour couvrir la nullité qui en résulte. Cet article constate que l'acheteur — et l'acheteur seul — *a le droit de tenir le contrat pour nul*. Il fait donc de la non-conformité de la livraison à l'échantillon une cause de nullité qui, quand elle est invoquée par la partie dans l'intérêt exclusif de laquelle elle a été créée, empêche, comme le précise encore cet article, le pacte conclu de produire des effets obligatoires, à l'encontre ou au profit de l'une aussi bien que l'autre partie. C'est là une application d'une notion qui tient une large place dans les *Règles de la Silk Association of America* : l'« annulation par la partie », qui tantôt est une déclaration de rupture, qui tantôt — c'est ici le cas —, est bien plutôt une déclaration d'inexistence, de non-formation. C'est là une notion qui est certes loin d'être en harmonie avec les doctrines traditionnelles des droits officiels latins, puisqu'elle aboutit à reconnaître qu'il dépend d'une des parties contractantes, selon l'option qu'elle adoptera, de faire apparaître un marché comme inexistant ou comme valable. Mais ce n'en est pas moins un concept familier au commerce sur tous les marchés de la soie mondiaux, les marchés latins aussi bien que les autres.

L'article 78 des *Usages Milanais*, tout en n'attribuant plus à la vente sur échantillon une place aussi nettement prépondérante dans les marchés à livrer, la considère encore comme le mode le plus usuel de conclusion des ventes à livrer. Il dit :

§ 1. — « Les marchés de soie italienne à livrer se traitent généralement sur échantillon avec la seule indication de la filature quand il s'agit de soies grèges, avec l'indication de la filature et du moulin quand il s'agit de soies ouvrées. »

Les paragraphes suivants énumèrent les indications qui, pour compléter les renseignements fournis par l'échantillon, doivent être inscrits dans l'un et dans l'autre des deux cas visés sur le « billet de contrat », et ne donnent aucune autre précision immédiate sur les conséquences de la non-conformité de la livraison à l'échantillon. Mais ces effets se dégagent dans la suite des articles du même chapitre spécial aux contrats de vente à livrer, et notamment dans l'article 82 qui, sauf convention contraire, sauf insertion sur le billet de contrat de la clause « sans remplacement », oblige le vendeur à fournir, si l'acheteur le demande, d'autres marchandises — et des marchandises conformes -- au lieu et place de celles qui ont été reconnues non conformes, et qui autorise aussi le vendeur à procéder de sa propre initiative au remplacement. Il n'est plus question ici, — sauf, bien entendu, le cas d'insertion de la clause « remplacement exclu » — d'un droit pour l'acheteur de *tenir le contrat nul*. La conformité à l'échantillon dans la vente à livrer, telle que la décrit

la réglementation lombarde, n'est plus une condition mise à la naissance ou à l'existence du contrat et des obligations qui en découlent de part et d'autre. Ce n'est plus qu'une modalité de l'exécution du contrat, et plus particulièrement de l'obligation de délivrance née du contrat à la charge du vendeur.

La codification milanaise ne prévoit pas ce que deviennent les échantillons après l'exécution du contrat ou la rupture des pourparlers. C'est là une lacune que la Codification Piémontaise a cherché à combler dans son article 9 — l'un des textes de sa partie générale —, ainsi conçu :

« A la requête du propriétaire de la marchandise, celui qui a reçu les échantillons doit régler le compte immédiatement, en les restituant totalement ou partiellement, ou, à défaut, en payant le prix de la marchandise au cours du jour. »

PARAGRAPHE IV

La reconnaissance préalable

Il est enfin une troisième opération qui présente la même nature variable que les deux précédentes et qui, comme elles, se range selon les cas dans les préliminaires de la conclusion du contrat, ou parmi les éléments qui mènent le contrat de la simple conclusion à la perfection finale : c'est la *reconnaissance*.

La *reconnaissance* se relie à la visite par des liens de fait que la note précitée des *Usages de Milan* sous l'article 57 définit ainsi :

« La reconnaissance est l'opération dont l'acheteur a coutume de faire suivre la visite, dans le but de vérifier minutieusement si le lot entier correspond aux échantillons prélevés ou à la description faite par le vendeur. Immédiatement après que cette opération a été accomplie, l'acheteur doit déclarer si le lot est accepté. »

La reconnaissance peut, en fait, se présenter sous la forme de *reconnaissance préalable* — c'est le plus souvent celle qu'elle revêt dans la vente en disponible — ou sous la forme de mesure de consolidation ou d'exécution d'un marché déjà conclu et confirmé par la remise et la réception de la carte de vente — c'est la forme qu'elle prend d'habitude dans la vente à livrer. — Mais il n'y a pas plus de concordance nécessaire entre la reconnaissance préalable et la vente en disponible qu'entre la reconnaissance après coup et la vente à livrer.

D'où l'imprécision — imprécision inévitable — qui subsiste dans celles des codifications d'usages, comme la milanaise, qui cherchent à mettre de l'ordre en la matière en réglementant la reconnaissance sous ses deux formes et dans son application aux deux sortes de vente. La matière est réglée par les *Usages de Milan* dans les articles 67 et 79.

ART. 67, § 1. — « Quand la reconnaissance et l'essai de la marchandise acquise ont *précédé la stipulation de prix*, et qu'il n'y a pas eu de réserve explicite, la marchandise est considérée comme déjà reconnue et acceptée. »

Cet article figure dans la partie consacrée aux

usages généraux des ventes de filés de soie italienne. Mais la comparaison avec l'article 79 montre que ses rédacteurs n'ont songé en l'écrivant qu'à l'application aux ventes en disponible. puisqu'ils ont cru nécessaire de consacrer une autre disposition à la reconnaissance dans les ventes à livrer. La périphrase, à laquelle ils ont recouru pour désigner la *reconnaissance préalable* à la conclusion de la vente, s'explique par le fait, antérieurement relevé, que la codification milanaise, dans le second paragraphe du même article 67, a fait de la *stipulation de prix*, c'est-à-dire de l'échange final de la *demande et de l'offre de prix*, le facteur de la transition de la phase des pourparlers à la phase de conclusion du marché.

ART. 79. — « Dans les marchés de soie conclus sous la forme de vente à livrer, il est toujours réservé à l'acheteur la faculté de reconnaissance de la marchandise. Qu'il s'agisse de soies grèges ou de soies ouvrées, il a le droit de refus si pour la couleur, la netteté, l'agrégation, le dévidage, le titre ou des défauts d'ouvraison, le lot ne correspond pas à l'échantillon ou aux qualifications générales indiquées dans le contrat. »

Du rapprochement de ces deux articles milanais, dont ni la rédaction ni l'enchaînement ne sont très rigoureux, se dégage, mais confusément et sans fermeté, une opposition entre la vente en disponible où, la reconnaissance intervenant d'ordinaire avant l'échange des billets de contrat, le droit à une reconnaissance après coup, si la reconnaissance préala-

ble n'a point eu lieu, a besoin d'être réservé à l'acheteur par une stipulation spéciale du billet de contrat, et la vente à livrer où, la reconnaissance n'ayant lieu d'ordinaire qu'après la conclusion du contrat, la reconnaissance après coup devient de droit et n'a plus besoin d'être réservée par une mention du billet de contrat.

Les *Usages du Piémont* semblent, au premier abord, exprimer plus clairement la même distinction, quoique par une voie détournée, dans leur article 69 qui, quoique inscrit dans le chapitre consacré aux usages communs à toutes les ventes de soies grèges, ne mentionne le droit à reconnaissance ultérieure que pour les ventes à livrer, et dit :

« Pour les lots de soie *vendus à livrer*, il est toujours réservé à l'acheteur la faculté de reconnaissance. Il a le droit de refus si... » Suit une reproduction littérale des termes employés, pour énumérer les causes de refus, dans l'article 79 de la codification milanaise.

Cet article semble lier la reconnaissance après coup à la vente à livrer et supposer, par là même, que des rapports similaires existent entre la reconnaissance préalable et la vente en disponible.

Mais il paraît bien avoir été écrit sans réflexion. Car un démenti lui est donné par un autre article. L'article 67, § 1, — un proche voisin du précédent —, dit, en effet :

« L'acheteur, avisé de l'arrivée d'une ou de plusieurs balles dans les délais établis par le contrat, est tenu de procéder à leur reconnaissance dans les

vingt-quatre heures qui suivent pour la *marchandise en disponible* (pronta), et dans les quarante-huit heures qui suivent pour l'autre [c'est-à-dire la *marchandise à livrer*], les jours de fête exclus, même si les balles ne doivent être retirées que plus tard, avec d'autres du même lot. »

On peut noter le même effort demi-conscient, et sans résultat vraiment efficace, pour marquer les deux fonctions possibles de la reconnaissance, dans les *Usances de Zurich* où il ne se manifeste guère que par la consécration de deux articles distincts à la reconnaissance dans les ventes en disponible et à la reconnaissance dans les ventes à livrer.

La première y est visée par les paragraphes 2 et 3 de l'article 26 :

§ 2. — « *La reconnaissance d'une marchandise en disponible* doit se faire immédiatement, même lorsqu'on a convenu d'un *prompt*, et cela au plus tard dans les six jours ouvrables (c'est-à-dire dimanches, jours et demi-jours de fête légaux, et samedis après-midi non compris) à partir de la mise à la disposition.

§ 3. — « Après que la reconnaissance de la marchandise achetée en disponible a eu lieu, aucune réclamation ne peut plus être présentée à son sujet; il en est de même lorsque l'acheteur a disposé de la marchandise, sauf quand il s'agit de vices cachés... »

Pour la reconnaissance dans les ventes à livrer, l'article 29 dispose :

« *La reconnaissance d'une marchandise achetée à livrer* doit intervenir immédiatement et être termi-

née au plus tard dans les six jours ouvrables consécutifs à la réception de l'annonce de son arrivée au lieu de destination.

« Après la reconnaissance effective ou lorsqu'il a été disposé de la marchandise, aucune réclamation ne peut plus être présentée que pour vices cachés. »

Cette dualité de textes est la manifestation de velléités d'atteindre par l'analyse des différenciations entre les reconnaissances des deux sortes de vente qui n'ont guère abouti qu'à des redites, faute de se relier à une analyse de la distinction entre la reconnaissance préalable et la reconnaissance après coup.

Les tâtonnements, les indécisions, les obscurités, que nous relevons dans les codifications qui se sont expliquées sur cette matière, tiennent sans doute à ce qu'elles ont instinctivement cherché à tirer d'une comparaison entre la vente en disponible et la vente à livrer des éléments de classification qui ne peuvent être fournis que par le secours d'une distinction entre la reconnaissance préalable et la reconnaissance après coup, qui coïncide, sans doute, dans la majeure partie des cas, mais non toujours, avec la distinction de la vente en disponible et de la vente à livrer.

SECTION III

Vente par correspondance

PARAGRAPHE I

Rencontre de l'offre et de l'acceptation

Les deux parties ne se trouvent pas toujours dans la même place. Les transactions de soies entre elles s'opèrent alors nécessairement par correspondance. Le commerçant du marché d'origine, — par exemple un exportateur de Shanghai, — offre par voie de télégramme une vente de soies de Chine à un marchand de soies de Lyon (importateur de cette place) ou à un fabricant de tissus par l'intermédiaire du précédent. Celui-ci, en recevant l'offre, répond à l'exportateur de Shanghai. La vente se conclut donc par correspondance. Dans ce cas, fréquent en pratique, des difficultés se présentent sur la détermination du moment où la vente est parfaite.

Rappelons, tout d'abord, comment la question se pose dans les doctrines du droit commun.

L'offre de vente, une fois émise, dure, en principe, jusqu'à ce qu'elle soit retirée, lorsqu'elle n'est accompagnée d'aucun délai. Ici, une question se pose. L'auteur peut-il révoquer l'offre tant qu'elle n'a pas été acceptée? La majorité des auteurs répond par l'affirmative; on ne contracte pas tout seul. La volonté de l'offrant garde sa pleine liberté. Cependant, certains auteurs soutiennent qu'une volonté unilatérale peut créer l'obligation. « En effet, disent MM.

Colin et Capitant, il n'y a aucune impossibilité logique à admettre qu'une personne soit engagée, du moment qu'elle en a manifesté clairement l'intention, avant même que celui qui doit bénéficier de son obligation ait accepté l'offre, même en ait eu connaissance ⁽¹⁰⁾. Quoique nous croyions que cette doctrine puisse être parfaitement défendable en législation au nom de l'autonomie de la volonté ⁽¹¹⁾, il nous paraît assez difficile de trouver, dans l'état actuel du droit français, comment et en vertu de quels textes on pourrait admettre cette valeur obligatoire de la simple sollicitation. Mais, en pratique, il est fort rare que l'offre ne soit pas accompagnée d'un délai de validité. On peut dire que toute offre est censée contenir un délai implicite. De cette façon, on tombe, en réalité, dans l'hypothèse de l'offre avec délai. La seule différence est que, dans le dernier cas, le délai est implicite et résulte des usages, tandis qu'au cas précédent il est déterminé par l'intention du sollicitant. Le délai implicite, c'est le temps moral nécessaire au co-contractant pour examiner la proposition et y répondre. Pendant ce délai implicite, l'offrant se trouve lié par son offre, comme il le serait pendant le délai indiqué par lui en cas d'offre accompagnée de délai exprès. C'est d'ailleurs là une question de fait que les juges résolvent en tenant compte des circonstances et des usages commerciaux.

Signalons maintenant les solutions données à la

(10) COLIN ET CAPITANT. *Cours de droit civil*. Tome II, p. 272.

(11) Art. 145 du code civil allemand. Art 5 du Code fédéral suisse des obligations. Art. 1080 du code civil brésilien de 1916,

question ainsi présentée dans sa formule doctrinale par les codifications d'usages du commerce des soies.

Celles qui forment l'objet principal de notre comparaison — la codification lyonnaise et les *Règles de la Silk Association of America*, — sont muettes sur ce problème.

D'autres ne le résolvent que dans l'application à une branche particulière du commerce des soies. Telle la réglementation de la *Foreign Silk Association of Shanghai*, dont l'article 6 fixe le temps de validité de l'offre, mais uniquement en ce qui concerne les offres faites de Shanghai pour l'Europe ou l'Amérique.

Certaines lui donnent une solution qui est étroitement liée aux conditions particulières des transactions sur la place qu'elles régissent. C'est le cas du règlement de la *Foreign Silk Association of Canton*, dont l'article 7 dispose : « Toutes les offres seront faites par écrit et signées des deux parties. Toutes les offres porteront la date d'expiration, et cette dernière prendra fin à 16 heures du jour désigné. Quand les services télégraphiques entre Hong-Kong et Canton ou quand les services de câbles sous-marins seront interrompus, une prolongation raisonnable de l'offre sera accordée. »

En réalité, il ne faut voir là que l'expression d'un vœu; vœu que toute offre soit faite avec indication de durée d'engagement ou de validité, et que le destinataire en prenne acte par l'apposition sur la lettre d'offre de sa signature — ou sans doute, supplétivement, de la signature de son représentant local. —

Pareille disposition ne pouvait être exprimée que par une réglementation d'usages qui non seulement, dans l'article précédent, l'article 5, donne une portée plus impérative que partout ailleurs à la pratique qui a donné naissance aux *memoranda* américains, à la carte de vente lyonnaise, au *biglietto di contratto* ou la *nota del contratto* italiens et à la *Schriftliche Abschlussbestätigung* zurichoise, mais qui exige également que les offres elles-mêmes soient faites par écrit. Nous ne pouvons voir dans cette disposition qu'un vœu, parce qu'elle n'a pas de sanction et ne prévoit point ce qui advient quand, contrairement à ses prévisions, la durée de validité n'a point été précisée dans l'écrit formulant l'offre.

La codification zurichoise a, au contraire, envisagé la question dans sa généralité, quoique peut-être sans tous les nuancements désirables. Elle distingue fort justement deux catégories de *propositions* de contrat que la doctrine latine aussi bien que la doctrine anglo-américaine et les articles 145 et s. du Code civil allemand maintiennent confondues sous la dénomination commune d' « offres », quoiqu'elles présentent une nature économique différente et puissent avoir des répercussions commerciales différentes : 1° la proposition faite par l'aspirant-vendeur à la recherche de débouchés, l'*offre* proprement dite, *Angebot*, et 2° l'*ordre* ou *commande*, *Gebot*, faite par l'aspirant-acheteur à l'un de ses fournisseurs possibles.

Les effets de l'*offre* proprement dite ou première offre sont réglés par les *Usances* de Zurich dans leur

article 21, en ce qui concerne les ventes de soies grèges asiatiques, et leur article 70 pour les autres ventes de soies. Ces deux articles qui se répètent, prévoient (section 1) que l'offre du vendeur, à moins d'indication de volonté contraire, n'entraîne point pour lui d'effet obligatoire ; mais ils admettent aussi que cette offre le lie quand il en a manifesté la volonté en indiquant un délai de validité (section 2). et que cette obligation prend fin, aussi bien par le rejet ou l'absence de suite donnée à l'offre que par le silence de l'acheteur au delà du délai convenu.

Les effets de l'*ordre* ou *commande* de l'aspirant-acheteur sont réglés par les articles 22 (soies grèges asiatiques) et 71 (autres soies) des mêmes *Usances*. L'acheteur est lié à son ordre par une réponse par retour (*umgehende*) — section 1. Son obligation persiste même un peu plus longtemps dans le cas prévu par la section 2, quand l'ordre est destiné, au su de l'acheteur, à être transmis à un tiers au dehors. L'obligation persiste alors pendant 24 heures (dimanches, jours ou demi-journées de fête et après-midi du samedi non compris). Ici encore, l'obligation prend fin aussi bien par le refus de la commande que par le silence gardé par le vendeur sollicité au delà du délai convenu. Toutefois, en ce qui concerne les ventes à livrer de grèges asiatiques, l'article 33, § 2 des *Usances* prévoit que l'effet libératoire de la révocation de l'« *ordre direct* » ne se produira que 48 heures après le moment où cette révocation sera parvenue entre les mains du destinataire en Europe.

On comprend aisément que ces textes aient apporté

à l'effet libératoire de la révocation de l'ordre ou commande des tempéraments dont il n'est plus question quand il s'agit de la révocation d'*offres* au sens strict du mot. Ils s'expliquent par la nécessité de permettre à celui qui avait reçu les ordres révoqués d'éviter de subir un préjudice par l'effet des engagements ou des mesures qu'il a pu prendre lui-même en vue de l'exécution de ces ordres.

Si la codification de Milan, quoique plus récente, ne reproduit pas les distinctions, si rationnelles, de la codification zurichoise entre les *offres* et les *ordres*, du moins a-t-elle cherché à donner quelques précisions sur l'effet obligatoire des offres en général. C'est l'objet principal des paragraphes 3 à 5 de son article 67.

Nous avons déjà rencontré la première phrase du paragraphe 2, qui déclare que le permis de visite n'implique pas de la part de celui qui l'accorde engagement de contracter : *impegno*. Nous avons déjà reproduit et commenté aussi la seconde phrase de ce même paragraphe qui prévoit que l'attachement d'effets obligatoires passagers à l'offre — l'*impegno* — ne commence qu'au moment où les tractations entrent dans la phase véritable et sérieuse, c'est-à-dire quand la demande et l'offre de prix ont été échangées, et finit quand l'*ultimatum* du vendeur ou de l'acheteur n'a pas été accepté dans le temps prescrit, « *temps qui usuellement est le temps nécessaire à l'aller et retour du courtier ou du représentant.* »

Les paragraphes suivants disposent :

Paragraphe 2. — « Dans le cas d'engagement (*im-*

pegno) réciproque, celui-là doit donner la réponse qui le premier l'a demandée.

Paragraphe 3. — « L'engagement donné pour la journée dure jusqu'à la fin de la 18^e heure (6 heures après-midi).

Paragraphe 4. — « L'engagement ne subsiste jamais au delà de la journée que par convention spéciale verbale ou écrite. »

Par une progression marquée, par rapport à l'article 70 des *Usances de Zurich*, dans l'analyse des réalités actuelles du commerce, l'article 67 des *Usages de Milan* ne pose plus comme point de départ que l'offre ne peut avoir d'effet obligatoire, même éphémère, qu'autant que son auteur a manifesté la volonté de la maintenir pendant un temps déterminé. Il admet que l'émission d'une demande ou d'une offre ferme et définitive de prix — l'offre *ultimatum* — entraîne par elle-même un engagement — *impegno* — dont elle ne précise la durée que par référence à la forme de ventes de soies qui seule est usuelle sur le marché de Milan, et plus encore sur le marché de Turin, la vente par l'intermédiaire de courtiers ou de représentants. Il décide, en vue de cette hypothèse pratique, que le temps normal de validité de l'offre — celui qui est admis en l'absence de mention contraire dans l'offre, — est « le temps nécessaire à l'aller et retour du courtier ou du représentant ». Application qui découle visiblement d'une règle plus générale, d'où l'on peut déduire que la durée de validité de l'offre, dans les contrats de vente de soies passés par correspondance, est le

temps nécessaire à l'arrivée à destination de l'offre *ultimatum* et au retour de la réponse. La *ratio decidendi*, — fournie par les exigences du commerce, — qui a dicté la solution concrète formulée dans la seconde phrase du paragraphe 2 de l'article 67, sans trancher directement la question de savoir par quelle voie de transmission doit s'opérer l'aller et retour de l'offre et la réponse, fournit du moins la directive pour la résoudre : directive qui doit être cherchée, d'une part, dans le mode même de transmission qui a été employé pour la présentation de l'offre et, d'autre part, dans l'examen des conditions habituelles sous lesquelles s'opèrent, au moment où la question se pose, les échanges de propositions de marchés entre les places commerciales en jeu.

Mais, si la codification milanaise a attaché de plein droit à l'offre *ultimatum* un effet obligatoire, parce que cet effet obligatoire découle nécessairement du jeu même de l'offre dans la vente commerciale de l'heure présente, elle a été amenée, par ce même respect des habitudes du commerce, à limiter la durée de validité de l'engagement à un temps très court pour le cas où l'auteur de l'offre n'a pas lui-même indiqué une date d'expiration dans le corps même de sa proposition ou par des communications ultérieures. Elle décide notamment qu'il faut une convention spéciale pour que l'engagement soit maintenu au delà d'une journée. Disposition pratique et rationnelle dans son application entre personnes présentes sur la même place et mises en communication par un courtier. C'est ce qui est prévu, on se

le rappelle, comme le *id quod plerumque fit* par les *Usages de Milan* et comme la forme normale du marché par les *Usages de Turin*. Mais cette solution ne peut plus être acceptée sans quelques tempéraments dans son application aux ventes passées entre parties commerçant sur des places éloignées l'une de l'autre. Tout au plus peut-on en tirer l'indication que les méthodes rapides de réponse, par téléphone, télégramme, câblogramme ou message par la T.S.F., doivent en général prendre la place de l'ancienne réponse par retour du courrier.

Enfin, la Codification Piémontaise de 1925, quoique moins explicite que son modèle milanais sur les conditions d'établissement de l'*impegnò*, de la production d'effets obligatoires par l'offre, apporte cependant, dans l'un des textes de sa partie générale, l'article 4, une utile précision sur l'un des aspects particuliers du problème de l'extinction de l'*impegnò*. Cet article, reproduisant l'un des paragraphes précités de la codification milanaise, dit d'abord que l'engagement donné pour la journée dure jusqu'à l'expiration de la 18^e heure. Puis il ajoute — c'est là son apport original : « Aucune offre [faite] ou tractation [engagée] durant le cours de l'engagement, ne peut rompre cet engagement sans le consentement réciproque des deux parties. » Les transactions engagées ou même conclues avec des tiers par l'auteur de l'offre, relativement à la marchandise qui a été l'objet de l'offre *ultimatum*, ne peuvent avoir pour effet d'entraîner extinction du délai usuel, parce qu'il ne saurait y avoir place à révo-

cation indirecte là où la voie de la révocation expresse est elle-même fermée.

Le principe traditionnel de l'effet non obligatoire des simples sollicitations a été maintenu dans les pays anglo-saxons. Il est aujourd'hui unanimement proclamé tant par la doctrine que par la jurisprudence de l'Angleterre et des Etats-Unis. Ce qui est digne d'attirer notre attention, c'est que, dans ces législations, la proposition ne lie jamais son auteur, fût-elle accompagnée d'un délai au co-contractant. Le proposant peut, en effet, même en ce cas, révoquer son offre avant l'expiration du délai et sans que cela puisse engendrer aucune responsabilité à son encontre ⁽¹²⁾. Cette solution est d'autant plus importante à noter que la réglementation de la vente des soies américaine est complètement muette à cet égard.

En ce qui concerne le moment où l'offre produit ses effets, la doctrine française admet d'ordinaire que c'est celui où l'offre parvient à la connaissance du co-contractant. En effet, on concevrait difficilement qu'une volonté émise par une des parties et ignorée de l'autre, pût produire des effets dans les rapports entre ces parties. Cette solution est admise aussi dans le droit anglo-américain.

L'offre de vente de soie devient caduque comme tout autre offre par l'expiration du délai d'acceptation, le refus ou la contre-proposition émanant du destinataire de l'offre et enfin par la mort ou l'inca-

(12) WILLISTON; *Law of contracts*, 1922, vol. 1, section 55; POLLOCK, *Principes of contracts*, 1921, p. 26.

pacité de l'une des parties. Nous n'avons examiné que le premier cas de caducité, expiration du délai qui, seul, fait l'objet de dispositions spéciales dans les réglementations collectives de la vente des soies; en ce qui concerne les autres cas, ces réglementations renvoient donc au droit général.

Lorsque l'offre de la vente des soies est accompagnée d'un délai, et que le co-contractant le laisse écouler sans envoyer son acceptation, la proposition devient caduque. Ce délai est, en général, très court, un jour ou deux, parfois même une demi-journée. Cela s'explique parce que le cours des soies subit des fluctuations rapides et larges, même sur le marché de Lyon, qui est considéré comme le plus stable. A cette raison s'ajoutent les variations des changes non moins brusques et considérables. Un délai prolongé serait très défavorable pour l'offrant. En attendant inutilement la réponse, il perdrait de bonnes occasions de vente à d'autres clients.

Sur le marché de Lyon, il est convenu que, lorsque l'offre est accompagnée du délai d'un jour pour acceptation, le destinataire doit répondre avant 5 h. du soir, c'est-à-dire qu'une journée prend fin, d'après la réglementation, à 5 heures du soir ⁽¹³⁾. Quand le délai est pour la matinée, c'est jusqu'à midi que l'offrant est engagé par son offre ⁽¹⁴⁾. Il en est de même au cas où la réponse est attendue pour le lendemain. Cette disposition s'applique sans difficultés

(13) *Codification des Usages de Lyon*, chap. I, art. VII, alinéa I.

(14) *Ibid.*, article VII, alinéa 2, du chap. I.

au cas où le destinataire est en présence du proposant, mais où l'auteur de l'offre, au moment où il a fait l'offre a déclaré accorder à celui auquel elle est adressée, un délai pour se décider. Entre les absents, par exemple. entre le marchand de soie de Lyon et celui de Zurich, il arrive parfois qu'une journée n'est pas suffisante pour que le destinataire puisse répondre à l'offrant. Un délai de plusieurs jours est accordé. Dans ce cas, la réponse doit arriver avant 5 heures du soir du dernier jour à partir duquel l'offre devient caduque ⁽¹⁵⁾. Il faut remarquer qu'au marché de Milan une journée dure jusqu'à 6 heures du soir au lieu de 5 heures à Lyon ⁽¹⁶⁾. Quant à l'heure, c'est l'heure du pays de l'offrant qui fait seule foi ⁽¹⁷⁾. Malgré l'utilité pratique que présente cette disposition, le contrat-type américain n'a aucune règle pareille. Il suffit donc que la réponse arrive dans un temps raisonnable. En ce qui concerne les effets de la caducité, il y a lieu de se demander si elle va se produire de plein droit, ou s'il faudra, au contraire, que l'auteur de l'offre déclare ne vouloir plus maintenir son offre. Il semble que la conséquence logique et nécessaire de la fixation d'un terme à la proposition soit la caducité de celle-ci s'opérant *ipso facto* à l'expiration du délai. En fixant un délai déterminé à son offre, le pollicitant a manifesté par là sa volonté de ne pas être lié au delà de la période de temps indiquée par lui.

(15) *Codification des Usages de Lyon*, chap. I, art. VII, alinéa I.

(16) *Codification des Usages de Milan*, art. 67, alinéa 4.

(17) *Codification des Usages de Lyon*, chap. I, art. VII, alinéa 3.

L'offrant n'aura donc pas besoin d'avertir son correspondant qu'il entend retirer son offre. Les décisions de justice anglo-américaines sont d'accord sur ce point. Contrairement à la réglementation de Milan, celle de Lyon, pas plus que celle de New-York ne possède de disposition à cet égard, ce qui indique qu'elles admettent, sur ce point, la solution générale. Seule, la réglementation de Milan déclare expressément que l'offre faite pour la journée ne subsiste jamais après l'expiration de cette journée, à moins qu'il n'en soit disposé autrement par une convention spéciale verbale ou écrite (19). En conséquence, si le destinataire n'envoie pas la réponse avant la fin de la journée, plus précisément 6 heures, l'offre devient caduque de plein droit. En cas d'offre sans délai, l'offre devient caduque au bout du temps moral nécessaire pour recevoir la proposition et y répondre, c'est-à-dire suivant les termes juridiques anglo-américains, d'un délai raisonnable (*reasonable time*) eu égard aux circonstances. En effet, il est inadmissible que l'offre subsiste indéfiniment et que le co-contratant puisse envoyer son acceptation au moment qui lui plaira, sous le seul prétexte qu'aucun délai ne lui a été imparti. Le pollicitant ainsi lié par son offre s'exposerait à un grand préjudice; car les circonstances qui ont motivé la proposition peuvent avoir entièrement changé en raison de fluctuations du marché ou d'autres événements. Le temps moral nécessaire dépend des circonstances de chaque espèce et ce sont les tribunaux qui le détermineront.

(19) *Codification des Usages de Milan*, art. 67.

L'expiration du délai raisonnable va-t-elle entraîner immédiatement et irrémédiablement par elle-même la caducité de la proposition? La plupart des décisions anglo-américaines déclarent que l'expiration du délai prescrit ou d'un délai raisonnable fait toujours tomber *ipso facto* la proposition. L'auteur de la pollicitation se trouve par là même délié et n'a plus rien à révoquer. Mais, peut-être, cette solution est-elle trop rigoureuse et mériterait-elle quelques tempéraments. En effet, la notion de délai raisonnable étant nécessairement variable et imprécise, le destinataire de l'offre pourra légitimement supposer dans certains cas avoir expédié son acceptation en dû temps, alors même qu'elle n'est pas parvenue à l'offrant dans le délai implicite.

Sans doute, il est légitime, au point de vue de la bonne organisation de la sécurité du commerce, d'admettre d'ordinaire, quand l'acceptation n'est pas parvenue dans le délai exprès ou le délai implicite, que, dès l'instant où l'auteur de l'offre n'a pas reçu la réponse à l'époque fixée, il a dû croire qu'elle n'était pas acceptée, et qu'il a, dès lors, recouvré sa liberté et pu légitimement s'adresser à une autre personne pour lui faire une offre semblable ⁽²⁰⁾.

Mais il y a lieu de tenir compte aussi de la croyance légitime que l'auteur de l'acceptation peut avoir dans la validité de cette acceptation, quand il l'a envoyée à temps pour qu'elle parvienne normalement dans le délai requis, et de ne pas le faire souffrir du dérèglement des instruments de communication.

(20) LYON-CAEN ET RENAULT. *Op. cit.*, p. 17, par. 21 *bis*.

D'où la solution appliquée sur le marché de Yokohama, où, en vertu de l'article 522 du Code civil japonais, si l'acceptation arrivée tardivement à l'auteur de l'offre a été envoyée de telle façon que, d'après les transmissions régulières, elle serait parvenue à temps à l'auteur de l'offre et si celui-ci devait nécessairement s'en apercevoir, il doit, sans retard, après réception de l'acceptation, donner avis à l'acceptant qu'elle n'est pas parvenue à temps, si, du moins, cet avis n'avait pas déjà été donné antérieurement. S'il tarde à donner cet avis, l'acceptation vaut comme n'étant pas tardive (21).

Pour que l'offre se transforme en contrat, il faut qu'il y ait acceptation. Celle-ci peut être expresse, tacite ou résulter du silence. Lorsque l'acceptation est tacite, c'est par un acte quelconque du destinataire que l'offrant peut connaître l'adhésion à sa proposition (22). Toutefois, dans le commerce des soies, il est convenu que la simple visite des marchandises déposées dans des magasins ne pourra être invoquée comme acceptation tacite de la part de l'acheteur, de même que le permis de visite ne doit pas être considéré comme offre de la part du vendeur (23). Quant à l'acceptation découlant du silence, la question est plus délicate. Le silence peut être interprété aussi bien comme un refus que comme un acquiescement; il est impossible *à priori* d'en faire résulter une adhésion à la proposition (24). Cependant, l'accepta-

(21) Voir aussi art. 149 Code civil allemand.

(22) WILLISTON, *Op. cit.*, I, 94.

(23) *Codification de Lyon*, art. 7; *Codification de Milan*, art. 67.

(24) COLIN et CAPITANT, *Op. cit.*, p. 246.

tion peut s'induire de certains faits qui impliquent chez leur auteur l'intention d'accepter la proposition qui lui a été faite. Les circonstances révélant l'acceptation non exprimée varient: on donne fréquemment comme exemple l'exécution du mandat par le mandataire qui prouve qu'il l'a accepté.

En matière commerciale, les usages entre commerçants exigent qu'une prompte réponse soit donnée aux propositions transmises et permettent de considérer un silence prolongé comme comportant, plus facilement qu'en matière civile, acceptation de l'offre. C'est la conséquence de la rapidité que requièrent les transactions commerciales. Mais cette solution ne saurait être absolue, et celles des jurisprudences, comme la jurisprudence française, qui ont à appliquer des codes qui se taisent sur ce point, hésitent le plus souvent à admettre qu'entre commerçants le silence vaille acceptation ⁽²⁵⁾. Il faut noter toutefois que le Code de commerce du Japon impose sur ce point certaines obligations au destinataire, quoi qu'il n'admette pas que le silence puisse valoir d'une façon absolue acceptation d'une offre. En vertu de l'article 271 de ce Code, lorsque le commerçant reçoit de quelqu'un avec lequel il est habituellement en relations d'affaires une offre ressortissant à la branche de son commerce, il doit, sans retard, l'aviser de son acceptation ou de son refus. S'il néglige de le faire, il sera considéré comme ayant accepté l'offre ⁽²⁶⁾. Les

(25) Cf. sur ce point. DEMOGUE, *Traité des Obligations*, tome I, pp. 298-314, nos 185-190, et la riche bibliographie rassemblée par lui, à la note 1 de la page 239.

(26) Voir aussi : Code de commerce allemand, art. 362, alin. 1, — Code de commerce italien, art. 36, 2° alinéa.

commerçants de soie de Yokohama sont naturellement tenus en matière de ventes de soie de se conformer à ces dispositions; leur silence vaudrait légitimement acceptation.

PARAGRAPHE II

Erreurs télégraphiques.

Le contrat de vente de soie se conclut fréquemment par télégramme, particulièrement quand il s'agit d'achats de soies asiatiques au marché d'origine. En ce qui concerne la formation du contrat, des difficultés peuvent naître par suite d'erreurs commises dans la transmission des dépêches. Ces erreurs peuvent empêcher parfois la formation même du contrat à raison du défaut de concours des volontés.

On sait que, dans le droit général français, l'erreur portant sur la nature de la convention ou sur l'identité de l'objet rend le contrat inexistant; l'erreur sur la substance de l'objet et exceptionnellement sur la personne ou sur la valeur de la chose rend le contrat annulable; enfin, l'erreur sur les qualités non substantielles, sur le motif du contrat et le plus souvent sur la personne ou la valeur de la chose est indifférente pour la validité du contrat (27).

En matière de soie, quelles sortes d'erreur peuvent-elles se produire sur l'objet de la vente? Il faudrait, sans aucun doute, considérer qu'il y a erreur sur l'identité de l'objet dans le cas où une commande de

(27) Voir à ce sujet M. PLANIOL, *Droit civil*, Tome 2, n° 1049 et suivants.

soie grège a été transmise par erreur pour une commande de soie ouvrée ; ce cas se présente d'ailleurs fort rarement. Le plus souvent, il y a erreur sur la qualité de la soie dans une même espèce (grège ou ouvrée), par exemple erreurs sur le titre, la provenance, ou la couleur. Ces erreurs devront-elles être considérées comme portant sur l'identité de l'objet, — et empêcher la formation du contrat, — ou sur la substance, — et rendre le contrat annulable, — ou encore sur les qualités non substantielles — et rester indifférentes à la validité du contrat ? Il est impossible de répondre d'une façon absolue, ce sont-là questions de fait qui ne peuvent se résoudre que par l'appréciation des circonstances de chaque cas — qui varient à l'extrême — par exemple par l'examen de l'emploi auquel les soies commandées étaient destinées. Pour un tissage qui exige une catégorie bien déterminée de soie, la moindre erreur sur la qualité pourra rendre le contrat annulable alors qu'il n'en serait pas ainsi en général.

Quand l'erreur porte seulement sur la quantité des marchandises, quelle sera la solution ?

Voici deux exemples caractéristiques :

Un acheteur a télégraphié à un vendeur d'envoyer 100 balles de soie. La dépêche apportant cet avis d'achat parvient au vendeur avec le chiffre erroné de 150 balles. Le vendeur croyant ce chiffre exact a expédié 150 balles à l'acheteur ; il y a erreur par excès.

Ou bien, c'est un acheteur qui commande 100 balles de soie à un vendeur, mais qui ne reçoit que 50

balles, chiffre porté par erreur sur le télégramme ; c'est l'erreur par défaut.

Il est admis en général que l'erreur sur la quantité de marchandises n'empêche pas la formation du contrat, que le concours des volontés s'est opéré et que par suite il y a formation de la vente jusqu'à concurrence du chiffre le plus faible. C'est la solution adoptée par les usages du marché de Lyon qui stipulent au chapitre II, article IX, alinéa 1, que, dans le cas où une dépêche tronquée ou perdue aurait impliqué la conclusion d'un contrat entaché d'erreur, le vendeur n'est tenu de l'exécution de ce contrat que dans la mesure où il peut le faire sans perte matérielle pour lui. Quant à l'acheteur il n'est obligé, aux termes de l'alinéa 2 du même article, que jusqu'à concurrence de ce qu'il a commandé.

La codification lyonnaise se trouve sur ce point en communion générale d'esprit avec les *Usances de Zurich* qui disposent, dans l'alinéa 3 de leur article 33 — texte spécial, il est vrai, aux ventes de soies grèges asiatiques et qui n'est pas reproduit dans la partie consacrée aux autres ventes de soies — que les transactions ainsi faussées « par suite d'erreurs de transmissions télégraphiques ou de pertes de dépêches démontrées, n'obligent le vendeur que dans la mesure où il peut assurer l'exécution du contrat en question sans dommage avec les marchandises embarquées », mais que l'acheteur peut, en revanche, se prévaloir du contrat « dans la mesure où celui-ci a été réellement conclu ». Ce texte n'est d'ailleurs que l'une des applications d'une idée plus générale,

qui revient dans d'autres passages de la même partie I des *Usances*, consacrée aux grèges asiatiques : l'idée que « le vendeur ne doit pas être rendu responsable des dérangements qui se produisent » dans les canaux publics de communication ou de transport (alinéas 1 et 2 de l'art. 32 et alinéa 2, *in fine*, de l'art. 33).

Dans le premier exemple sus-indiqué, l'acheteur ne sera tenu que d'accepter 100 balles sur les 150 expédiées. Dans le second la solution est plus délicate. L'acheteur peut-il demander au vendeur d'envoyer les 50 balles qui manquent à la première expédition ? La question est rendue délicate par les fluctuations de prix qui peuvent se produire. En cas de hausse l'acheteur aura tendance à réclamer le complément de livraison de 50 balles alors qu'en cas de baisse il se serait contenté des 50 premières.

Il faudra déterminer ce qu'on doit entendre par **perte matérielle du vendeur** :

Dans l'hypothèse précédente d'erreur par défaut, si le prix de la soie a monté depuis la livraison, le vendeur subirait une certaine perte ou du moins un certain manque à gagner en envoyant le reste des marchandises au prix antérieurement convenu. Cette différence constitue-t-elle toujours une perte matérielle pour le vendeur dans le sens de la codification lyonnaise ? Non, sans doute, et il faut distinguer les cas où il y aura un simple manque à gagner de ceux où il y aura vraiment perte. Il est certain qu'en livrant la totalité le vendeur perdra une bonne occasion de vendre une partie de la marchandise ailleurs à un prix plus élevé ; mais le plus souvent il n'aura

rien perdu, car, en établissant son prix de vente, il aura eu soin d'ajouter à son prix de revient tout le bénéfice qu'il désire tirer de ce marché. Une objection tirée des fluctuations du change pourrait être présentée ; mais en pratique les parties concluent leurs contrats avec clause « sauf change », c'est-à-dire avec prix susceptible d'être modifié suivant les cours des changes ; par suite le vendeur, qui n'aura pas pris soin d'insérer cette clause, n'aura qu'à s'en prendre à lui-même s'il est lésé.

Mais il peut y avoir des cas où il y ait perte réelle pour le vendeur. Ce dernier, par exemple, peut ne pas avoir en tout ou partie la marchandise en disponible. Il serait peut-être obligé d'acheter ailleurs à un prix supérieur au prix de vente que l'acheteur prétend lui imposer.

Le vendeur peut-il invoquer comme perte matérielle les frais de transport de la marchandise lorsque ceux-ci sont à sa charge ? Le coût du transport de cent balles expédiées en une seule fois est, en effet, sensiblement inférieur au coût de transport de la même quantité de marchandise expédiée en deux fois. On connaît, en effet, les avantages du groupement en matière de transport. Cette différence de frais, non prévue par le vendeur, n'aura pas été incorporée par lui dans son prix de vente initial. C'est une véritable charge qui s'ajoute et peut constituer ou augmenter la perte réelle du vendeur. En résumé, si le prix marchand est ordinairement assez largement calculé par le vendeur pour qu'il soit protégé contre cet imprévu et qu'il ait encore du béné-

fice dans la délivrance du reste de la marchandise, il n'y aura pas moins des cas où tout bénéfice disparaîtra et où il y aura vraiment perte matérielle.

La codification zurichoise a prévu et résolu cette difficulté, quoique seulement pour le cas où elle présente le plus de gravité, celui des ventes de soies grèges asiatiques, dont le transport par mer est nécessairement long, en précisant que le vendeur n'est tenu d'exécuter la partie du contrat qui est le résultat de ces erreurs télégraphiques que « dans la mesure où il peut le maintenir sans dommage *avec les marchandises embarquées* ». Mais, aucune précision semblable ne se trouvant dans le texte correspondant de la codification lyonnaise, celle-ci laisse la question entièrement ouverte.

Quoi qu'il en soit, lorsqu'un vendeur veut faire jouer en sa faveur la disposition de la codification lyonnaise lui permettant de ne livrer que dans la mesure où il peut le faire sans perte, c'est à lui que la charge incombe de prouver qu'il subirait une perte du fait de la livraison supplémentaire qui lui est réclamée. La réglementation porte au même article, alinéa 3, que le vendeur est tenu de mettre à la disposition de l'acheteur tous les documents prouvant, en même temps que sa bonne foi, l'erreur télégraphique. C'est d'ailleurs l'application du principe général *actori incumbit probatio*.

PARAGRAPHE III

Retards télégraphiques.

En cas de vente par correspondance, la lettre ou le télégramme répondant à l'offre de vente et apportant l'avis d'achat arrive souvent en retard à l'auteur de l'offre. Un marchand de Lyon, par exemple, a télégraphié le premier octobre à un vendeur de Shanghai un ordre d'achat répondant à une offre de vente de soie accompagnée d'un délai expirant le 3 octobre. Cette dépêche est arrivée chez le vendeur de Shanghai le 4 octobre au lieu du 2, jour où elle aurait dû arriver s'il n'y avait pas eu de retard. Le vendeur n'ayant pas eu de réponse le 3 a vendu la marchandise à une autre personne. Le vendeur sera-t-il tenu ou non dans ce cas de livrer la marchandise au premier acheteur ? Cela revient à déterminer à quel moment le contrat s'est formé, et même s'il s'est formé.

Si l'on admet que le contrat se forme au moment du départ de l'ordre d'achat, le vendeur devra livrer la marchandise au premier acheteur, puisque le contrat s'est formé dès le 2 octobre, jour d'envoi du télégramme et non le quatre, jour d'arrivée. Si on admet au contraire que le contrat ne se forme qu'à la réception de la réponse, celle-ci n'étant arrivée qu'après l'expiration du délai, après le 3 octobre, le vendeur ne sera pas tenu de livrer la marchandise. On sait que le premier système est appelé système de l'expédition, le second système de la réception. Quoique le second soit prédominant dans

la doctrine française ⁽²⁸⁾, le système de l'expédition et même le système de l'émission n'y comptent pas moins des partisans ⁽²⁹⁾. D'après le système de l'expédition, le retard de la lettre ou télégramme d'acceptation sera sans influence sur la formation du contrat. L'acheteur ayant envoyé à temps son acceptation et ayant ainsi accompli le dernier acte qui dépendait de lui pour donner naissance à la convention, on ne saurait le tenir pour responsable des incidents postaux qui peuvent retarder la transmission de sa lettre ou de son télégramme. C'est à cette vue que se rallie clairement la réglementation de la vente de soie de la place de Lyon, en stipulant dans son article final qu'au cas où les ordres directs d'achat, avec termes limités pour l'exécution, ont été fait directement au marché d'origine, les dates de départ des dépêches apportant l'avis d'achat, et non les dates d'arrivée, font seules foi. En vertu de cette réglementation, dans l'exemple de retard télégraphique cité plus haut entre Lyon et Shanghai, le contrat sera considéré comme formé, le télégramme étant parti dans les délais et le vendeur devra exécuter le contrat ainsi formé.

Il convient de noter que les termes du premier alinéa de l'article final de la Codification de Lyon dont il vient d'être question n'ont trait qu'aux dépêches apportant avis d'achat se rapportant à une offre de vente préalablement faite, et passent sous

(28) Voir M. PLANIOL, *Droit civil*, Tome 2, p. 357.

(29) Voir COLIN ET CAPITANT, *Droit civil*, tome 2, p. 273 et suivantes.

silence le cas d'offres d'achat faites avant que l'offre de vente n'ait été formulée. Avant que l'offre soit connue par son destinataire, l'auteur est complètement libre de la révoquer à son gré; mais l'offre obligera son auteur dès qu'elle aura été connue par le destinataire. La date à partir de laquelle l'auteur sera lié par son offre sera toujours celle d'arrivée de la dépêche; on ne peut pas remonter à la date de départ.

La clause précitée n'envisage-t-elle pas dans son esprit le cas où l'offre est accompagnée d'un délai pour acceptation, et, malgré le retard de l'arrivée de la dépêche d'offre, le délai sera-t-il calculé à partir de la date du départ de la dépêche et non de celle de l'arrivée? On peut raisonnablement sembler-t-il répondre par l'affirmative bien que aux termes de l'article final il ne soit question que d'avis d'achat.

Le système de l'expédition dont semble s'inspirer la clause précitée, présente par ailleurs des difficultés pratiques dans son application.

En effet, d'après ce système, la vente devient parfaite dès que l'on émet ou une lettre ou un télégramme d'acceptation et en conséquence la rétractation de l'acceptation n'est plus légalement possible. Cette conséquence est aussi gênante dans le commerce des soies que dans toutes les autres branches du commerce; mais, dans le silence de la loi, il semble difficile en France de l'écarter sauf par convention spéciale des parties. La pratique s'est dégagée de ses inconvénients au moyen du contrat-type

et le droit de rétractation a été reconnu par la réglementation des usages dans son article final dont le second alinéa implique que le destinataire de l'offre (acheteur) peut révoquer son ordre d'achat par une autre dépêche à condition que celle-ci arrive au destinataire avant la lettre d'acceptation. Ce second alinéa de l'article final admet toutefois que l'effet de la révocation ne se produit pas avant qu'elle soit connue par le destinataire et il dispose formellement que l'acheteur reste engagé pendant le temps nécessaire à l'arrivée de la révocation au marché d'origine. Il faut remarquer que ces dispositions concernant les retards télégraphiques sont applicables, non seulement aux ventes de soies asiatiques « aux conditions d'origine », telles qu'elles ont été établies par les usages, mais aussi à la vente des soies européennes, c'est-à-dire aux termes du marché « aux usages de Lyon » (30).

Les dispositions des Usances de Zurich sur ce même sujet des erreurs et retards télégraphiques ne concernent, au contraire, — au moins dans leur lettre, — que les ventes à livrer de soies grèges asiatiques. Il convient de mentionner en tête, à raison de sa concordance générale d'esprit avec l'alinéa premier de l'article final de la codification lyonnaise, la section 1 de l'article 33 qui porte : « Pour les *ordres directs à durée de validité convenue*, ce sont les dates de départ des dépêches, et non les dates d'arrivée, qui sont déterminantes pour l'une et l'autre des parties. »

(30) *Codification des Usages de Lyon*, chapitre I, art. 11, et chapitre II, art. 10.

Notons, au passage, que cette disposition commune aux réglementations lyonnaise et zurichoise, se retrouve aussi dans la codification turinoise de 1925, dont l'article 5 porte : « Pour les ordres provenant des autres places, aux termes limités de temps pour l'exécution, font seules foi les dates de départ, et non celles d'arrivée, des dépêches donnant avis de l'exécution survenue ». Cette solution accueillie par toutes les codifications des soies qui ont prévu le problème, constitue donc bien un élément du droit international de la vente de soies, et non un trait propre à la réglementation zurichoise.

Si la codification zurichoise cherche ici à mettre l'acheteur à l'abri des conséquences d'un mauvais fonctionnement des services publics de transmission des offres et acceptations, c'est ailleurs, en faveur du vendeur, qu'elle manifeste le même souci de protection contre les risques de détraquement de ces services. C'est ainsi que l'article 32 déclare, dans sa première section, que « le vendeur n'est pas responsable dans les ventes à livrer des dérangements dans les temps de départ et d'arrivée des instruments de transport », et l'exonère aussi, dans sa seconde section, de la responsabilité finale « des inexactitudes dans l'exécution des instructions qu'on peut démontrer provenir de troubles du côté des établissements d'expédition. » C'est ainsi encore que la seconde section de l'article 33 qui, en cas de révocation d'ordres pour des grèges asiatiques, fait persister normalement l'obligation du donneur d'ordres pendant 48 heures après la remise de la révocation au destina-

taire de l'ordre en Europe, ajoute *in fine* que cette responsabilité peut subsister plus longtemps « quand il est prouvé que, par suite de retards ou d'irrégularités dans le fonctionnement du télégraphe, la révocation n'est pas parvenue en temps utile au lieu de destination. »

Ces nuances assez complexes de la codification zurichoise montrent, plus encore peut-être que la diversité des dispositions des deux alinéas de l'article final de la codification lyonnaise, que la pratique commerciale, pour résoudre les deux applications les plus usuelles de la théorie des contrats par correspondance — la question de la révocabilité de l'acceptation et surtout la question, beaucoup plus importante encore, de l'effet des erreurs de transmission télégraphique, s'inspire bien plutôt de soucis de justice et d'équilibre économiques que du souci de constructions logiques.

Parmi les codifications d'usages des ventes de soie qui prévoient le problème de la responsabilité des dérèglements des organes de transmission de l'acceptation et le tranchent par une adoption partielle du système de l'expédition, mentionnons encore le règlement japonais de 1883, *Yokohama Kiito Urikomidonya Mohshiawese-Kisoku*, dont l'article 4 dispose : « Les correspondances, conversations ou informations en vue de la conclusion du contrat doivent être adressées au co-contractant lui-même ou à un de ses agents, par les moyens convenables, à savoir lettres, télégraphe, téléphone ou conversation directe, suivant les circonstances. Pour constater ces communi-

cations, une preuve écrite est nécessaire. Moyennant cette preuve l'expéditeur [de la lettre ou communication] sera considéré comme ayant accompli ses obligations [au point de vue de la formation du contrat], *alors même que la communication aurait été arrêtée en cours de route ou serait parvenue en retard.* »

Le Règlement de l'Association étrangère de la soie de Canton tranche enfin d'une façon originale dans son article VII, sur les offres, l'un des points principaux de cette matière. Cet article, qui prévoit que les offres doivent être faites par écrit et porter toujours la date d'expiration de leur validité, décide, dans son dernier alinéa, que « quand les services télégraphiques entre Hong-Kong et Canton ou quand les services des câbles sous-marins sont interrompus, une prolongation raisonnable de l'offre sera accordée. »

Les contrats types américains ne stipulent rien de semblable. C'eût été inutile, car dans le droit anglo-américain, le contrat par correspondance se forme en principe au moment où la lettre d'acceptation est mise à la poste. Ce système s'est dégagé d'abord dans la jurisprudence anglaise par une longue série d'arrêts et a ensuite influencé le nouveau monde où, malgré la grande diversité des droits statutaires et législatifs, la théorie de l'expédition s'est imposée dans ses grandes lignes aux droits judiciaires américains.

La question de savoir si cependant il n'y aurait pas lieu de permettre d'annuler l'acceptation par un télégramme subséquent, pourvu que celui-ci devance

l'arrivée de la lettre d'acceptation, reste encore une question ouverte dans la jurisprudence anglaise et dans celle des Etats-Unis. Cependant, malgré l'imprécision et le flottement des précédents, le courant général de cette jurisprudence s'est fixé, en dépit des hésitations ou des regrets exprimés par certains juges, dans le sens du rejet de tout tempérament à l'irrévocabilité de l'acceptation pour des raisons tirées uniquement de la logique du système de l'expédition (31).

Le système de l'expédition tempéré par la faculté de révocation est appliqué sur le marché de Yokohama, en vertu non de la réglementation des usages, mais de la législation elle-même (articles 99 et 522 du Code civil japonais).

Celles des rédactions écrites des usages du commerce des soies, qui ont abordé l'examen de la matière, aboutissent donc, soit en ce qui concerne la date — date de départ ou date d'arrivée des lettres, des dépêches ou des communications téléphoniques — qui fait foi de la rencontre de l'offre et de l'acceptation, soit en ce qui concerne la possibilité d'un retrait de l'acceptation par une dépêche arrivant à

(31) La possibilité de rétracter l'acceptation par un télégramme arrivant à destination avant la lettre d'acceptation est d'ailleurs admise, non seulement par l'article 9 du Code fédéral suisse des obligations, mais aussi par l'article 1085 du Code civil brésilien qui, pourtant, s'inspire du système de l'expédition. Et l'auteur de l'*Indian Contract Act*, Sir Frédéric Pollock, qui, dans son livre sur les *Contracts*, n'a pas dissimulé ses doutes sur la valeur législative de la déduction tirée à cet égard par la jurisprudence de son pays de la doctrine de l'expédition, n'a pas hésité à consacrer, dans l'article 5, § 2 du Code indien des Contrats, le droit, pour l'acceptant de révoquer son acceptation dans les conditions prévues par les Codes suisse et brésilien.

l'auteur de l'offre avant le message d'acceptation, aux mêmes solutions que le Code Civil japonais, qui lui même se trouve sur ce point, comme le constatent les références de notre note 31, en harmonie avec les codifications les plus récentes du droit civil (31 *bis*). Les réglementations corporatives des ventes de soie s'accordent finalement avec les codifications civiles ou commerciales les plus à la page pour résoudre la première question — celle du choix entre la date de départ et la date d'arrivée des messages ou dépêches d'acceptation — par référence au système de l'expédition, et la seconde — celle de l'efficacité ou de l'inefficacité de la révocation de l'acceptation au moyen d'un contre-ordre arrivant à temps — par référence au système de la réception.

Cette constatation nous montre que, dans les pages antérieures de cette section, écrites avant que notre documentation ait été assez complète pour nous fournir une vue d'ensemble du droit international des ventes de soie et nous permettre d'en dégager pleinement les enseignements, nous avons suivi avec trop de confiance les directives communes de la doctrine du droit civil et de la doctrine du droit anglo-américain. C'est à tort que nous avons cherché d'abord à faire un choix entre les systèmes qu'elles préconisent pour régler ce qu'elles

(31 *bis*) Nous ne comprenons pas, bien entendu, parmi ces codifications qui représentent le dernier état des expériences législatives, le code civil allemand, dont l'article relatif à cette matière, l'article 130, a été écrit sous l'influence des spéculations nuageuses de juristes logiciens qui ont trouvé si large abri dans la partie du livre I de cette codification consacrée à la déclaration de volonté.

appellent la théorie des contrats par correspondance. Tous ces systèmes se valent et s'effondrent également au contact des réalités commerciales. Tous reposent sur le même postulat erroné; la croyance à la possibilité de trouver un fil conducteur unique qui conduise à la solution de toutes les difficultés que soulève l'espacement inévitable dans le temps entre l'offre et la demande qui se produit dans les transactions entre commerçants établis sur des places différentes.

Il n'y a pas place, dans la réalité économique, pour une théorie moniste des contrats par correspondance. Les problèmes que font surgir ces contrats se ramènent à une série de groupes dont chacun a ses données et sa physionomie propres, et comporte en bonne politique juridique sa solution propre. On aboutirait probablement aux mêmes constatations en essayant de faire l'application de ces controverses académiques à quelque autre branche que ce soit du droit des affaires. Mais l'exemple du droit international de la vente des soies nous permet peut-être, plus que tout autre, de mesurer la malfaisance économique des répercussions exercées par ces jeux de logique sur l'application judiciaire du droit.

Alors qu'il y a, somme toute, accord entre tous les marchés mondiaux de la soie — sauf une réserve possible pour le marché allemand, qui ne s'est pas encore donné de réglementation et qui, quoique vivant sur le fond de l'expérience suisse, pourrait parfois s'en détacher — pour admettre que l'effet

de l'acceptation se fixe en principe au moment de la date de départ, et non de la date d'arrivée, des lettres ou dépêches qui l'expriment; l'accord ne règne plus aussi complètement en fait sur l'ensemble du marché mondial en ce qui concerne l'efficacité de la révocation de l'acceptation parvenue à l'offrant avant l'acceptation elle-même ou en même temps qu'elle. Par dérogation à ce qu'on peut et doit considérer comme le droit international du commerce des soies, une solution négative risquerait fort d'être appliquée dans la jurisprudence américaine, même à l'occasion de ventes de soies, parce que les *Règles de la Silk Association of America* ont négligé d'écarter sur ce point la solution du *common law* et que le *common law*, pour des raisons de pure logique, par un simple souci de parallélisme avec la solution donnée au problème de la détermination de la date qui doit faire foi de l'acceptation, refuse généralement effet au retrait ou à la révocation de la lettre ou la dépêche d'acceptation même parvenus à temps à l'intéressé. Et pourtant ce n'est que par l'autorité de précédents judiciaires que se maintient cette solution particulariste, dont d'illustres juges ont manifesté le regret de ne pouvoir s'affranchir et dont le gouvernement anglais s'est bien gardé de faire un article d'exportation quand il a eu à doter une colonie, telle que les Indes, d'une sorte de code des contrats et obligations.

SECTION IV

Vente par intermédiaire

La vente de soies se fait souvent par intermédiaires, soit par courtiers, soit par commissionnaires, soit par employés. Ces ventes par intermédiaires, sauf la dernière (vente par *salesmen*), sont peu fréquentes sur le marché de New-York, mais sont au contraire couramment pratiquées sur le marché de Lyon où elles sont le mode ordinaire de vente.

Elles représentent déjà les formes de vente les plus usuelles sur le marché de Milan, dont la codification contient, pour cette raison, une partie consacrée au courtage et à la commission. Elles deviennent la règle à Turin où la codification d'usages fait entrer le courtage dans la définition de la note de contrat.

PARAGRAPHE I

Courtage

En ce qui concerne la vente par intermédiaire de courtier, on dit sur le marché de Lyon qu'il y a un courtage de fabrique, lorsque le courtier achète des soies chez le marchand de soies, pour le compte d'un fabricant; mais il arrive souvent que le courtier intervient dans la conclusion du contrat seulement pour rapprocher les parties. Celles-ci sont parfois des marchands de soies qui se trouvent démunis de certaines catégories de soies ou qui désirent faire

des achats ou des ventes de caractère spéculatif. Ce dernier mode est appelé le courtage de spéculation ⁽³²⁾.

Lorsque la vente a eu lieu par l'intermédiaire de ces courtiers, à quel moment le contrat s'est-il formé ? D'après la réglementation des usages de Lyon, la conclusion devient définitive par la remise de la carte de vente par le vendeur au courtier intermédiaire ⁽³³⁾.

Dans le premier cas, achat par le courtier pour le compte d'un fabricant, il n'y a aucun doute sur l'application de cette disposition. En effet, le courtier, dans ce cas est le mandataire du fabricant; il contracte au nom de ce dernier et la remise de la carte de vente du vendeur au courtier, engage en conséquence définitivement l'acheteur, comme si le mandant était intervenu lui-même pour la formation du contrat.

Des difficultés pourraient naître, au contraire, dans le second cas, où le courtier joue son rôle habituel d'intermédiaire entre deux commerçants, pour leur permettre de contracter en les mettant en présence. Ces difficultés viennent de ce que les courtiers en marchandises étant des commerçants indépendants, et non des employés, peuvent conclure des achats et des ventes comme mandataires. Et ce mandat peut leur être reconnu, non seulement par contrat particulier, mais aussi par usages commerciaux ⁽³⁴⁾.

(32) GUÉNEAU, — *Lyon et le commerce de la soie*, p. 2.

(33) *Codification des usages de Lyon*, chap. I, art. IX alinéa 2.

(34) Req. 21 juillet 1908. D. P. 1909, 1. 64.

Pour prévenir toutes contestations, sur le marché de Lyon, la réglementation des usages stipule que la conclusion d'une vente de soies devient définitive par la remise de la carte de vente par le vendeur au courtier intermédiaire de l'acheteur, sans attendre la ratification de l'acheteur. Le vendeur ne peut révoquer son consentement alors même que le courtier n'a pas encore remis la carte de vente à l'acheteur, et l'acheteur ne peut pas non plus refuser d'exécuter le contrat, sous prétexte qu'il n'a pas encore donné la ratification à cette carte de vente. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une vente de soie, il est intéressant de citer un arrêt de la Cour de Cassation qui a affirmé la validité d'un contrat par intermédiaire de courtier reconnu par les usages d'une place comme mandataire d'une des parties. Il s'agissait des usages du marché du Havre : « Lorsque d'après les usages
« d'une place en matière de ventes commerciales,
« dit cet arrêt, les parties se trouvent liées quand
« elles acceptent la remise d'un bulletin spécifiant
« les bases du marché, qui leur est faite par le courtier, l'acheteur ne peut pas se refuser, quelques
« jours après, à signer le contrat en objectant qu'il
« n'a accepté le bulletin de vente que sous réserves
« verbales d'examen; en effet, s'il lui était possible
« de demander au contrat certaines modifications
« accessoires, non contraires aux usages de la place,
« ces réserves, d'ailleurs imprécises, n'ont pu affecter l'existence même du marché et en laisser la
« résiliation subordonnée à son intérêt suivant les
« cours de la marchandise, pendant les quelques

« jours entre la remise du bulletin et le renvoi du
« contrat non signé. » (35).

Le courtier touche un courtage de chacun des opérateurs et confectionne le bordereau du marché si les intéressés lui en confient la rédaction. Dans la vente de soies, le courtage est constaté à Lyon par la carte de vente remise par le vendeur.

Le courtage est réglementé, tant dans la codification lyonnaise que dans le contrat-type américain.

Courtage du marché de Lyon : Lorsque le marché est traité à Lyon, le courtage est de 1/2 %, calculé sur le montant brut de la facture, c'est-à-dire sans compter ni assurance, ni escompte, ni aucun autre frais. Il est de 1 % pour les Tussahs et Duppioni, ainsi que pour les soies d'un prix inférieur à 20 francs (36).

Dans les affaires traitées pour le dehors, il peut être porté à 1 %, en raison des frais supplémentaires supportés par le courtier (37).

Le courtage, à moins de stipulations contraires, est retenu par le vendeur qui en crédite le courtier. Toutefois il est exigible aussitôt que la marchandise a été reconnue et acceptée. Dans la pratique, les comptes du courtage sont réglés à la fin de chaque trimestre (38). Le courtier n'a droit au courtage que sur les

(35) Cass. Req. 29 déc. 1924. — Gaz. Pal., 10 mars 1925. — Rouen, 22 février 1922. S. 1924. 2. 8. — V. Cass. Req., 7 avril 1908. S. 1910. 1. 67 et les renvois. — Cass. Req., 12 déc. 1922. S. 1923. 1. 100. — Bordeaux, 23 mai 1894. S. 1895. 2. 142 et les renvois.

(36) *Codification des usages de Lyon*, chap. I, art. VI, alinéa 1.

(37) Ibid. *Loc. Cit.*, alinéa 2.

(38) Ibid. *Loc. Cit.*, alinéa 4.

quantités livrées; toutefois, en cas de résiliation entre acheteur et vendeur, sauf le cas où cette résiliation a été faite par force majeure, le courtage reste exigible (39).

Le courtage est à la charge de l'acheteur malgré qu'en apparence ce soit le vendeur qui paie au courtier. La facture est augmentée du montant du courtage.

Lorsque l'acheteur n'emploie pas le ministère d'un courtier, le courtage lui est bonifié sur la facture sans que cette bonification dépasse 1/2 %, taux du courtage.

Courtage sur le marché de New-York : Bien que le courtage soit réglementé dans le contrat-type américain de soies grèges, la vente par intermédiaire de courtier s'effectue rarement.

Le courtage est payé par le vendeur. Il est de 1/2 % de la somme totale de la vente. Il est de 1 % pour les soies de qualité inférieure, telles que les « tussahs », les « Waterreel » et les « Duppioni » (40).

Le courtage (brokers commission) est payable quand la vente a été faite. Il est dû à la date de la délivrance de la marchandise ou au moment de la répudiation ou de l'annulation de la vente, avec ou sans indemnité, sauf dans le cas d'annulation de contrat, pour cause force majeure (41).

Le courtage est également réglementé par les Usances de Zurich. L'article 24 dispose qu'il est de

(39) Ibid. *Loc. Cit.*, chap. 1, alinéa 5.

(40) *Raw Silk Rules*, art X, alinéa 1.

(41) Ibid., *loc. cit.*, alinéas 2 et 3.

1/2 % de la valeur brute de la facture et doit être payé par le vendeur.

Le courtage, tenant une place plus considérable sur les marchés italiens, a formé naturellement l'objet d'un examen plus attentif dans les codifications d'usages opérées sur ces marchés.

Le courtage sur le marché de Milan. — Le rôle de premier plan qu'y joue le courtage se manifeste déjà dans l'un des articles du chapitre de la réglementation milanaise qui décrit les usages communs à toutes les ventes de filés de soie italiens, l'article 75, où il est dit :

« Les transactions, qui ont lieu entre les négociants et les représentants des maisons extérieures, sont exemptes de courtage à la charge de l'acheteur, sauf le cas de conventions contraires ou de pratiques spéciales aux parties contractantes. »

La mise en rapport des parties par l'intermédiaire de courtiers apparaît donc à Milan comme chose si normale que le règlement corporatif local a cru nécessaire de préciser que quand, par exception, le marché est conclu sans cet intermédiaire, l'acheteur n'a pas à payer sa part de commission au courtier habituel du vendeur. Pourquoi cette exception n'est-elle prévue, et avec des réserves, qu'au profit de l'acheteur, et non du vendeur ? C'est ce que nous expliquerons la comparaison de l'article 195 des Usages de Milan.

Un titre entier, le titre I de la sixième partie, est réservé dans la codification milanaise à la *mediazione*, c'est-à-dire au courtage. Il se subdivise en

deux chapitres, dont l'un trace les règles générales du courtage, et dont l'autre énumère les pourcentages de commission auxquels le courtier a droit dans les diverses catégories de transactions passées par son intermédiaire.

Le premier chapitre débute par un article — art. 186, — qui définit la fonction du courtage et les devoirs du courtier.

« Le rôle du courtier est de rapprocher l'offre de la demande, de parfaire les pourparlers, d'amener les parties à une entente définitive, de consigner les termes et conditions du contrat en deux exemplaires identiques et de remettre ces exemplaires signés aux parties, de veiller à l'exécution du contrat en coopérant, en cas de besoin, à l'applanissement des difficultés éventuelles. »

Les articles suivants déterminent par qui est due et dans quelles conditions est acquise au courtier la rémunération, désignée à Milan comme à Lyon, par le mot qui sert à qualifier aussi les services par là rémunérés : *mediazione, courtage*.

Art. 187. — « Le courtier a le droit d'exiger le courtage même dans le cas où il n'en a pas été fait mention sur le *billet de contrat*. »

Art. 188. — « Le courtier n'a pas droit au courtage quand l'affaire n'est pas arrivée à bonne fin. C'est pourquoi le courtage n'est pas payé sur une affaire qui a donné lieu à retour à la suite de protestation justifiée ou qui n'a pas été exécutée pour cas de force majeure.

« Mais, quand le contrat est rescindé moyennant

compensation ou quelque autre indemnité, le courtage est dû comme si le contrat était venu à entière exécution. »

ART. 189. — « Les courtages prévus par les articles... (suit une longue énumération d'articles du chapitre II réglant les taux de courtage pour les diverses sortes de marchés de l'industrie des soies) doivent être payés par moitié par les parties contractantes, mais sans aucune solidarité entre elles. »

Malgré le procédé, assez peu recommandable, d'énumérations adopté par ce texte, il en découle une règle générale de fixation de la charge des frais de courtage, qui diffère à la fois et de celle de Lyon et de celle de New-York, et adopte un moyen terme entre elles : le partage égal entre vendeur et acheteur.

Le dernier texte, de ce premier chapitre, l'article 190 prévoit enfin dans son premier alinéa, — le second concerne les ventes de cocons frais — que : « Le courtage sur les contrats de soies grèges ou ouvrées, soit nationales soit étrangères, est calculé sur le poids conditionné. »

Le chapitre II du titre consacré par les Usages de Milan à la *mediazione* traite de l'assiette et l'étendue des droits de courtage. Il énumère successivement les tarifs établis dans les diverses branches des industries séricicoles et du commerce des soies. Deux seulement des textes de ce second chapitre sont relatifs aux courtages des ventes de filés de soie grège ou ouvrée.

C'est d'abord l'article 194 qui fixe ainsi les tarifs :

« Le courtage pour les filés de soie, grège ou ouvrée, est de trente centimes par kilogramme de soie conditionnée quand le poids est supérieur à 30 kilogrammes et de soixante centimes s'il est inférieur — et il doit être payé dans les conditions prévues par l'article 189. » C'est-à-dire par les deux parties à parts égales.

C'est ensuite l'article 195 qui vise une opération apparentée au courtage, mais ayant toutefois son rôle économique propre, l'apport fait à une maison de commerce par un intermédiaire de la clientèle d'une firme ou de plusieurs firmes pour la durée d'une campagne commerciale. Cet article dispose :

« Celui qui apporte à une firme le *lien de clientèle* (*vincolo di clientela*) d'un acheteur pour la campagne en cours a droit à une commission (*proviggione*) de 20 centimes au kilogramme — à payer conformément à l'article 189 — [moitié par chaque partie] sur la soie livrée depuis la date de la convention jusqu'à la fin seulement de la campagne en cours. »

Ce texte final mérite être rapproché de l'article 75 de la même codification, auquel il apporte, en même temps qu'un éclaircissement, un tempérament.

Constatons toutefois que les Usages de Milan, tout en accordant la vedette à la vente par intermédiaire de courtier, lui donnent un concurrent — de situation un peu plus effacée — dans la vente par commissionnaire, dont la réglementation — plus sommaire — forme l'objet du titre II de la sixième partie. Il n'en est plus de même à Turin.

Le courtage sur le marché de Turin. Nous avons

déjà rencontré l'article 7 de la Codification Piémontaise qui présente le courtage comme l'un des éléments constitutifs de la vente des soies, telle qu'elle se pratique à Turin, en faisant entrer l'intervention du courtier dans la définition même de l'acte qui fixe le marché, le *mémoire* ou la *note de contrat*, et qui prévoit que cet écrit confirmatif est rédigé et signé par le courtier.

La Codification Piémontaise, qui par ailleurs a été si fortement marquée par l'influence de la Codification Milanaise, s'est écartée ici de son modèle. Dans sa troisième partie, qui correspond à la sixième partie des Usages de Milan, elle garde, à la différence de ceux-ci, un silence complet sur la commission, et ne se préoccupe que du seul courtage.

Cette partie III débute par un texte, — l'article 147, — dont nous avons déjà analysé la disposition essentielle : celle qui éclaire le rôle attribué par l'article 7 au courtier dans l'établissement de la *note de contrat* et impose une concordance entre les inscriptions manuscrites de la *note de contrat* et les inscriptions faites sur le registre du courtier. En dehors de là, cet article ne fait que reprendre, sous une forme plus condensée, la définition des devoirs du courtier donnée dans l'article 186 des Usages de Milan.

Le premier alinéa de l'article 148, — le seul qui ait trait aux ventes de soies, — copie littéralement la définition du premier alinéa de l'article 190 du Recueil Milanais sur l'adoption du poids conditionné comme base du calcul du courtage.

Les articles 149 et 150 cherchent à régler d'une façon originale, — mais qui n'est en réalité que la présentation sous une forme nouvelle des solutions adoptées par la réglementation milanaise, — la question de l'attribution de la charge du courtage et celle de l'acquisition du droit au courtage.

Art. 149. — « Le courtier n'a le droit d'exiger le courtage qu'à affaire exécutée. Le courtage est payé en entier par chacune des parties. »

Art. 150. — « Le courtage appartient toujours au courtier pour les affaires conclues par son intermédiaire, sauf pour la marchandise [traitée] en disponible quand le contrat n'arrive pas à bonne fin, et pour la marchandise [traitée] à livrer quand toute la marchandise ou une partie de la marchandise vendue a été l'objet d'un refus de l'acheteur par la faute du vendeur. »

« Ce dernier a toutefois l'obligation de payer, même dans ce cas, sa part du courtage.

« Il n'y a pas lieu au courtage quand le contrat n'a pas été exécuté pour cause de force majeure. »

L'obligation, imposée par la Codification Piémontaise à chacune des deux parties, de payer la totalité du courtage, aboutit aux mêmes résultats pratiques que le partage par égales moitiés prévu dans la Codification Milanaise; car l'article 151 en tient compte dans l'établissement des tarifs détaillés qu'il énumère. Mais la méthode suivie à Turin a permis de mettre en relief une des conséquences logiques de l'absence de solidarité entre le vendeur et l'acheteur, déjà prévue par les Usages de Milan, en ce qui concerne le

paiement de leurs parts respectives du courtage. Dans le cas où c'est uniquement par la faute du vendeur que le marché conclu n'est pas suivi d'exécution, il est de bonne justice commerciale que l'acheteur seul échappe à l'obligation de payer sa part de courtage.

Il résulte du rapprochement de ces divers textes qu'il existe une assez grande diversité entre les codifications d'usages des soies, non seulement, comme on doit s'y attendre, dans la fixation des tarifs de courtage, mais aussi dans la détermination de la répartition de la charge de ces droits de courtage entre acheteurs et vendeurs. Mais il s'agit là de questions d'aménagement intérieur des marchés locaux qui ne présentent qu'un intérêt secondaire pour la marche régulière du commerce international des soies.

PARAGRAPHE II

Commission

Des soies se vendent également par l'intermédiaire de commissionnaires. Particulièrement en cas d'achat de soies asiatiques sur le marché d'origine, soit en disponible, soit à terme, le commerçant de soies sur le marché de consommation, New-York ou Lyon, intervient entre le vendeur exportateur du marché d'origine et l'acheteur des marchés ci-dessus indiqués. Il faut également tenir compte du cas où le commerçant de soies vend la marchandise à l'acheteur de Lyon ou de New-York comme commissionnaire du vendeur des marchés d'origine.

Les contrats-types américains n'ont point de règles

particulières concernant la vente par intermédiaires de commissionnaires. Cela s'explique par ce fait que la vente par intermédiaire de commissionnaire n'a lieu que rarement sur ce marché, étant donné les circonstances particulières de cette place. En effet, la majeure partie des soies grèges sont vendues par des commerçants qui ont leurs succursales ou agences, soit sur le marché de New-York, soit sur les marchés extérieurs. En conséquence, ces commerçants peuvent fournir directement une quantité assez importante aux consommateurs. L'intermédiaire de commissionnaire n'est en général utilisé que lorsque les commerçants de New-York font des achats de soies sur les marchés extérieurs, au lieu d'opérer sur des soies consignées à New-York par des exportateurs des marchés d'origine. Jusqu'à présent, l'état du commerce de soies ne présente pas pour les exportateurs la nécessité d'envoyer en consignment pour la vente des soies aux marchés de consommation. La demande est en général, dans ce commerce, — quoi qu'il y ait un ralentissement momentané, — supérieure à l'offre. D'autre part, si un commerçant de New-York a des soies consignées par un exportateur du marché d'origine, ce commerçant cherchera d'abord acheteur sur le marché de New-York, avant de faire venir ces soies, en les mettant en dépôt au marché extérieur. Il trouvera plus d'avantages à faire transporter la marchandise après vente qu'à la faire voyager sous sa responsabilité de commissionnaire. Si, cependant, une vente par intermédiaire de commissionnaire est conclue, ce ne seront certai-

nement pas les usages de la place de New-York qui la régiront, le contrat de commission étant conclu sur le marché d'origine. Il est vrai que ce mode de vente n'étant encore guère pratiqué, il n'a pas pu jusqu'à présent se dégager une coutume commerciale sur ce point.

Nous avons déjà constaté antérieurement que la vente la plus usitée sur le marché des soies japonaises est, au contraire, la vente par l'organe des commissionnaires. Aussi le règlement japonais de 1883, *Yokohama Kiito Urikomi-donya Mohshiawese-Kisoku*, est-il à peu près exclusivement consacré à la réglementation des rapports que cette sorte de vente fait naître entre les commissionnaires et leurs clients, les propriétaires, qui les chargent de l'écoulement de leurs marchandises. Ce règlement, auquel nous avons fait place dans nos annexes, est une codification — assez détaillée — des usages de la commission dans le domaine de la vente des soies.

Sur le marché de Lyon, il n'est pas fait usage de l'intermédiaire de commissionnaire pour la vente de soies asiatiques, étant donné d'abord qu'il n'est passé que fort peu de ces ventes et ensuite que, quand il y en a, elles se font suivant des règles et usages en vigueur au lieu d'origine. Au contraire, il n'en est pas de même lorsqu'il s'agit de l'achat de soies asiatiques sur les marchés d'origine. Tandis que, sur le marché de New-York, l'achat direct forme l'usage général des transactions, l'achat par intermédiaire de commissionnaire est aussi fréquent au marché de Lyon que l'achat direct entre vendeur importateur

et acheteur de Lyon. Ce mode de vente par intermédiaire de commissionnaire s'appelle vente aux *conditions d'origine*, lorsque la vente remplit certaines conditions établies par les usages. Pour que la vente soit considérée comme vente aux conditions d'origine et que, par suite, le vendeur n'ait qu'un rôle d'intermédiaire, il faut que les factures soient établies en poids et monnaie d'origine ⁽⁴²⁾. Quand ces conditions sont remplies, le contrat de commission doit être considéré comme formé, alors même que les parties n'en ont pas expressément convenu.

A quel moment le contrat sera-t-il formé ? On sait que, dans la commission d'achat, le commissionnaire contracte, en son nom propre, c'est-à-dire qu'il traite de son chef cet achat. En conséquence, on doit donner la même solution que si le mandant n'était pas intervenu au contrat et faire abstraction du lieu de sa résidence. Ainsi le moment de la formation du contrat sera, dans le commerce de soies sur le marché de Lyon, celui où le vendeur intermédiaire a exprimé son intention d'achat à son vendeur originaire conformément à la réglementation des usages. Dès lors, l'acheteur mandant est lié par cette vente. ⁽⁴³⁾. Quant aux taux de la commission que l'acheteur paie au vendeur intermédiaire, il sera déterminé par la convention particulière entre les parties. Aucune règle spéciale n'est établie par les usages.

(42) *Codification des usages de Lyon*, chap. II, art. 1, 1^{er} al. 1.

(43) *Codification des usages de Lyon*, chap. II, art. X.

CHAPITRE III

Preuve de la vente de soie. Mémoire

Tant à New-York qu'à Lyon, lorsque la vente de soie est conclue, le vendeur dresse immédiatement un écrit portant toutes les conditions du marché afin de constater la vente arrêtée par les parties.

A New-York, le vendeur rédige deux exemplaires. Après les avoir signés, il les envoie à la signature de l'acheteur qui en retourne un au vendeur.

A Lyon, le vendeur ne dresse en général qu'un écrit qu'il adresse à l'acheteur; ce dernier ne le retourne pas. La conclusion de l'affaire, nous l'avons vu, ne devient définitive que par la remise de cet écrit appelé carte de vente.

En droit français, la vente commerciale peut être constatée non seulement par des actes, au sens où l'entend le code civil, mais encore par divers documents indiqués à l'article 109 du code de commerce:

facture acceptée, correspondance, livres, bordereaux et arrêtés des courtiers et agents de change. La preuve testimoniale est également admise toutes les fois que le tribunal croit devoir l'autoriser quel que soit le montant du litige et par dérogation à l'article 1341 du code civil qui exige un écrit au-dessus de 150 francs. Théoriquement, le vendeur et l'acheteur de soie peuvent faire constater valablement une vente sans avoir préalablement dressé de carte de vente. Aucune forme spéciale n'est imposée pour la carte de vente, ni par les usages, ni par le syndicat; elle peut être une souche de carnet, ou une formule imprimée ou écrite à la main.

On pourrait s'étonner à première vue de la simplicité du procédé de vente pour une matière de si grande valeur. C'est que la loyauté et la probité sont les qualités fondamentales des marchands de soie lyonnais et ils ne jugent pas nécessaire de s'entourer entre eux de précautions multiples (1).

Aux Etats-Unis, le contrat de vente de toute marchandise d'une valeur de 500 dollars et au delà ne sera susceptible d'exécution forcée (enforceable) que si l'acheteur effectue une partie du paiement ou à versé des arrhes, ou si quelque note ou mémorandum écrit relatant le contrat a été dressé et signé par la partie actionnée en justice ou son représentant (2).

Un contrat de vente de soie risque donc de ne

(1) Ces qualités sont traditionnelles chez les marchands de soie de Lyon. — Voir GUÉNEAU, *Lyon et le commerce de la soie*, p. 184.

(2) *Uniform Sales Act.*, Sect. 4.

pouvoir servir de base à des poursuites aux Etats-Unis s'il n'y a pas eu mémorandum ou note, sauf cas d'exécution partielle — réception d'une partie des marchandises, paiement partiel, versement d'arrhes, — à moins qu'il ne s'agisse d'un marché de moins de 500 dollars. Aucun usage commercial ou coutume ne peut, en effet, déroger à l'exigence expresse du « statute » (3).

Le mémorandum peut être un contrat minutieusement préparé, comme aussi une simple lettre, un télégramme, un reçu, une facture. Les parties sont donc complètement libres, comme en France, de dresser sous n'importe quelle forme un écrit constatant le contrat de vente de soie pourvu qu'il satisfasse aux conditions du *statute* dont il sera question plus loin. Les exigences statutaires sont telles que les parties livrées à elles-mêmes risquent d'omettre les indications indispensables pour que l'écrit soit sanctionné en cas d'action judiciaire.

C'est pourquoi la *Silk Association* d'Amérique a établi un modèle de contrat de vente des soies grèges et des soies moulinées. Il est plus simple pour les parties d'adopter intégralement ce modèle au moyen duquel elles éviteront les lacunes que pourrait présenter une rédaction individuelle; leurs transactions auront ainsi une plus grande sécurité. Le modèle comprend toutes les indications nécessaires pour établir la preuve des opérations conclues conformément

(3) *Franklin Sugar Refining Co v. Kane Milling and Co Grocery Co.* 122, *Atlantic Reporter* 231; *Wyatt v. Wanamaker*, 110, N. Y. S. 900, 58. Misc. Rep. 429, jugement confirmé, 111 N. Y. S. 90, 126 App. Div. 656

aux règles de l'*Uniform Sales Act* de la Commission d'Uniformité des lois américaines tel qu'il a été adopté par l'Etat de New-York. C'est une formule que les parties ont à compléter en ce qui concerne la soie grège par exemple par le nombre de balles, la grosseur du fil, le poids, la qualité, le titre, le prix, soit par lot, soit par balle, les conditions de paiement, la délivrance et enfin leurs signatures.

Le modèle du contrat de vente de soie ouvrée est un peu différent; il doit y être mentionné la qualité, la description, le prix par livre franco à bord au point d'embarquement, le délai de paiement, la délivrance.

Dans les ventes de soies grèges, le contrat est fait en double et les deux parties signent chaque exemplaire. Dans les ventes de soies ouvrées deux écrits sont dressés par les parties; l'un est émis au nom de l'acheteur pour constater son achat, l'autre au nom du vendeur pour constater la vente. Les parties les échangent après avoir signé chacune l'exemplaire à remettre à l'autre (3 bis).

Comment convient-il de remplir les parties des formules laissées en blanc? Certaines précautions sont à prendre pour que le mémorandum ou note soit bien établi suivant les règles du *statute*.

En effet, d'après le *statute of frauds* il ne suffit pas que le mémorandum soit un écrit, il faut encore qu'il remplisse certaines conditions relatives en particulier à la substance essentielle de la chose qui fait

(3 bis) On trouvera ces formules imprimées dans nos annexes à la fin des *Raw Silk Rules* et des *Thrown Silk Rules*.

l'objet de la transaction : il faut d'abord une mention très claire du nom des parties. C'est ainsi que dans une affaire *Vanderberg v. Spooner* le mémorandum a été considéré comme insuffisant alors qu'il était dans la forme suivante : « D. Spooner consent à acheter le total du lot de marbre acheté par M. Vanderberg qui se trouve à Lyme Cobb au prix de un shilling par pied (by foot). Signé : D. Spooner. » (4). Il a été jugé que Vanderberg n'était pas suffisamment désigné comme vendeur.

Le mémorandum doit indiquer très exactement le prix convenu ainsi que la quantité et la qualité des choses vendues. En conséquence, si le contrat comporte quelques conditions additionnelles non insérées dans l'écrit, celui-ci sera considéré comme insuffisant. C'est ainsi qu'un écrit constatant un contrat de vente d'un certain nombre de livres (pounds) de « ribs » a été déclaré insuffisant par une décision de Géorgie comme ayant un objet (subject matters) insuffisamment identifié : il avait été prouvé en effet, devant le tribunal que le terme « ribs » est vague, qu'il y a plusieurs sortes de « ribs » connues dans le commerce, que le plaignant avait été informé dans la convention verbale que les « ribs » en question étaient d'une qualité spéciale et de poids moyen (5).

En outre, si le contrat verbal règle des questions de garantie, de conditions d'approbation par l'acheteur, de terme, de crédit, de sécurité, de lieu de délivrance, tout cela doit être compris dans l'écrit.

(4) *Vanderberg v. Spooner*. — L. R. 1 Ex. 316.

(5) *Borum v. Swift and Co*, 125 Georgia 198, 53 Southeastern Reporter 608.

Il en est de même pour toute autre condition qui serait à insérer, sauf à démontrer le cas échéant qu'elle a trait à une vente autre que celle en cause, bien qu'elle ait lieu en même temps. Ainsi dans une affaire *Coddington v. Goddard* (6), la Cour s'est exprimée ainsi : « Il est sans influence sur la validité du « memorandum que le courtier n'y ait pas inséré la « stipulation faite par le défendeur d'après laquelle « ce dernier avait le droit d'ajouter à la vente 100.000 « livres (pounds) de cuivre le lendemain. C'est une « convention complètement séparée et indépen- « dante qui n'affecte d'aucune façon la vente actuel- « lement conclue. » La Cour ayant admis la validité du premier contrat, il ne restait plus à l'acheteur que la ressource de faire annuler la vente de 100.000 livres du lendemain comme n'étant constatée par aucun écrit (7).

Les parties sont enfin tenues d'écrire lisiblement et avec précision. Si des termes brefs et des abréviations peuvent être insérés, ce n'est que dans la limite où une personne non instruite pourra en comprendre le sens. Cependant il a été soutenu que les abréviations employées par les parties pouvaient être traduites et que le sens pouvait en être éclairé au moyen de témoignages.

Dans une affaire *Sanborn v. Flagler* (8), les initiales employées journellement pour désigner les par-

(6) *Stewart v. Cook* 118 Ga. 541; 45. S. E. 398. — *Coddington v. Goddard*, 16 Gray 436.

(7) WILLISTON, *On Sales under Common Law and the Uniform Sales Act*, p. 118, n. 1.

(8) 9 Allen 474,

ties ont été considérées comme suffisantes. De même dans une affaire de l'Etat du Massachusetts, qui sera citée plus loin, les initiales « F. C. » ont été considérées comme suffisantes pour désigner certaines catégories de laine. Cependant, dans une affaire *North v. Mendel* ⁽⁹⁾, la Cour a refusé d'admettre le nom de Mendel comme signifiant la firme Mendel et Bro. Mendel était bien une désignation incomplète de la firme puisqu'elle ne visait que l'un de ses membres. Il est arrivé cependant que les parties, au lieu d'être désignées par leur nom ne le soient que par leur qualité au contrat et que le mémorandum soit jugé cependant satisfaisant ⁽¹⁰⁾. Mais il est facile de comprendre qu'on ne saurait aller bien loin dans cette voie. Par exemple, une description des vendeurs par le terme « vendeurs » est clairement insuffisante aussi bien que la définition « H. et ses associés ».

Il en est de même en ce qui concerne la description des marchandises. La qualité et la quantité des marchandises doivent être relatées dans le mémorandum telles qu'elles sont convenues dans le contrat. Quand il s'agit de vente de choses non spécifiées, il suffit que le mémorandum définisse la marchandise que les parties ont entendu viser dans le contrat. Au contraire, quand il s'agit de choses spécifiées, la question est de savoir si le mémorandum permet suffi-

(9) 73 Ga. 400. — WILLISTON, *Op. cit.*, p. 119.

(10) *Rossister v. Miller* 5 Ch. D. 648. (Décision rendue par une cour anglaise moderne (la Division de Chancellerie de la Haute Cour de justice), donc sans autorité de précédent aux Etats-Unis, mais que WILLISTON invoque cependant, comme conforme à la jurisprudence américaine. *Op. Cit.*, p. 120, n° 3,

samment d'identifier la marchandise ⁽¹¹⁾. Dans l'affaire *New England Wool Co v. Standard Worsted Co* ⁽¹²⁾, les marchandises étaient simplement indiquées par les termes « à peu près 2.000 à 2.500 livres F. C. », alors que la vente portait en réalité sur 2.443 livres de laine « F. C. ». La Cour décida que la description était suffisante, alors que, par ailleurs, on établissait quelles étaient les parties, quelle était leur résidence au moment de la conclusion du contrat, et enfin quelles étaient les marchandises que le plaignant avait entre ses mains. Il était clair que le mémorandum faisait allusion aux 2.443 livres de laine qui se trouvaient entre les mains du vendeur. Sans doute, la Cour a fort justement estimé, dans cette espèce, que l'interprétation du mémorandum ne pouvait soulever de doute. Mais on se demande si un mémorandum où il serait dit « Je vous ai vendu les marchandises que vous avez vues au prix usuel » serait suffisant.

Dans un contrat de vente de marchandises, la signature de la partie qui s'oblige est exigée. Dans la plupart des cas, les deux parties signent. La signature peut être donnée en forme abrégée, à savoir par les initiales ou le premier nom.

En dehors de ces indications en blanc, qui doivent être remplies par les parties pour établir le contenu précis de chaque contrat concret, le formulaire de

(11) Cette question se présente plus fréquemment en matière de ventes immobilières (real estate) qu'en matière de ventes mobilières (personal property) (WILLISTON, *On sales under common law and the Uniform Sales Act*, p. 121).

(12) *New England Wool Co v. Standard Worsted Co*, 165 Mass. 328; 43 N. E. 112.

contrat-type contient une clause en vertu de laquelle tous les conditions et stipulations des *Raw Silk Rules* (ou *Thrown Silk Rules*) de la *Silk Association* d'Amérique, approuvées ou adoptées par le Comité d'administration, sont expressément comprises et acceptées comme faisant partie du contrat. Cette clause n'est pas indispensable; les règles élaborées par la *Silk Association* constituant en effet une réglementation des usages de la place, les contractants peuvent en déduire que ces réglementations sont incorporées dans leur contrat à moins de convention contraire et expresse (13).

La formule imprimée de contrat-type contient également in fine une clause compromissoire en vertu de laquelle tout conflit, de quelque caractère que ce soit, au sujet du contrat, devra être réglé par un arbitrage conduit dans les conditions prévues par les statuts, règles et règlements de la *Silk Association* d'Amérique. L'insertion de cette clause finale est considérée comme indispensable pour que les différends en question soient réglés par voie d'arbitrage. Quoique l'insertion d'une clause déclarant que la vente sera réglée par les *Raw Silk Rules* (ou les

(13) *Kockas v. C. Ith and C°*, 288 Federal reporter 557; *Douglas and Mizell v. Ham Turpentine C°*, 97, Southern Reporter 650; *American Digest*, vol. 18 A *Key-number series* 1923, p. 726. — Une cour américaine a décidé toutefois, contrairement aux vues prédominantes reproduites ci-dessus, que, quand les mots « *subject to rules of the Silk Association of America as printed on back* » (soumis aux règles de l'Association de la soie américaine, telles qu'elles sont exprimées au dos), ne sont insérés qu'en petits caractères à la fin d'un contrat de vente de soie, au-dessous de la signature, les règles en question ne font partie du contrat qu'autant qu'on démontre que les parties ont entendu réellement s'y reporter (*Dery v. Blate*, 205 N. Y. S. 15).

Trown Silk Rules), adoptées par la *Silk Association* d'Amérique, semblât déjà exprimer assez clairement le consentement des parties à l'arbitrage prévu par les dites règles, la Cour a jugé que sa simple insertion ne satisfaisait pas la loi d'arbitrage (*Arbitration Law*) de l'Etat de New-York. Un contrat fait d'après le contrat-type, mais sans clause compromissoire expresse, ne doit pas être considéré comme constituant une convention comportant le cas échéant règlement par arbitrage (14).

Même au travers des codifications d'usages de la soie que nous venons d'analyser, on sent percer l'opposition entre la conception du droit commun latin et anglo-saxon, qui fait de la vente un contrat purement consensuel pouvant, soit d'une façon générale en France, soit aux Etats-Unis, au-dessous d'un certain chiffre, être prouvé par tous moyens, et les aspirations du monde des affaires qui, tout en entendant écarter plus que jamais tout formalisme de la conclusion de la vente commerciale, ne comprend plus qu'elle puisse se réaliser définitivement sans un minimum d'écritures ou de correspondances. Cette opposition s'affirme déjà avec quelque clarté dans l'article IX, alinéa 2, du chapitre I de la codification lyonnaise, qui assigne comme date de confirmation à la vente la remise de la carte de vente à l'acheteur ou au courtier, et même dans la disposition correspondante de l'article 23 des Usances de Zurich.

Elle se manifeste avec beaucoup plus d'énergie dans

(14) *Bachmann Emmerich and Co v. S. A. Wenger and Co* 197 N. Y. 879.

quelques-unes des réglementations d'Extrême-Orient. C'est ainsi que le règlement du 15 septembre 1920 de l'Association étrangère de la soie de Canton dispose, dans son article 5 : « Un contrat manuscrit de la vente (ou achat) pourra être demandé par l'acheteur (ou le vendeur) ou, à défaut, une inscription sera faite dans le livre d'achat et celle-ci sera signée par les deux parties. » Le règlement japonais de 1883, *Yokohama Kiito Urikomidonya Mohshiawese-Kisoku*, s'exprime encore plus hardiment dans son article 4. Après avoir indiqué, dans un premier alinéa, comment et par quelles voies sont échangés les pourparlers de vente, il ajoute que « pour constater ces communications, une preuve écrite est nécessaire ».

C'est surtout dans les transactions de soie, entre commerçants de nationalités différentes, ou opérant sur des marchés éloignés l'un de l'autre, que la conception de la vente purement verbale, arrivant à la perfection sans la moindre passation d'écritures, devient anachronique.

Notons aussi que, si la *Silk Association* d'Amérique a peut-être apporté plus d'attention et de méthode que toute autre à simplifier les contrats de ses adhérents en tenant à leur disposition des formules écrites et en précisant la portée des stipulations-types dont ces formules impliquent acceptation, les autres codifications corporatives d'usages de la soie ne sont pas moins soucieuses de s'ériger en lois commerciales qui ne peuvent être écartées que par des stipulations expresses — et parfois même par des stipulations écrites des parties. Alors que la *Silk Association*

d'Amérique prévoit seulement, dans le préambule de ses *Règles de la soie grège*, que les dites règles gouverneront « les transactions entre acheteurs et vendeurs dans la mesure où elles ne sont pas inconciliables avec les dispositions expresses du contrat », et dans l'article 1, section 1, de ses *Règles de la soie ouvrée*, que celles-ci « n'excluent pas le droit de faire une convention spéciale contraire, mais que, à défaut d'accord particulier, les contrats seront soumis aux présentes Règles » ; la codification lyonnaise précise déjà, dans sa disposition introductive, que, « lorsque acheteur et vendeur n'auront stipulé *expressément* aucune condition contraire aux usages énoncés, ils seront réputés les connaître et *en avoir fait la loi de leur contrat* » ; et les Usances de Zurich déclarent à leur tour « qu'ils sont supposés avoir été connus par les parties lors de la conclusion du contrat et qu'ils s'appliquent à elles dans la mesure où elles ne se sont point entendues *spécialement* sur des dispositions dérogatoires ». Cette dernière codification comprend même, parmi les règles qu'elle érige en loi interprétative des contrats de vente de soies, ses règles d'arbitrage que nous décrirons plus loin. Car son article 76, — placé dans la partie qui régit toutes les ventes autres que celles de soies grèges asiatiques, — dispose, en effet, que « s'il se présente dans les ventes à livrer des points sur lesquels les parties ne puissent s'entendre, c'est le tribunal arbitral (tribunal corporatif réglementé par la quatrième partie des Usages) qui décidera si les différences relevées entre la marchandise livrée et les conditions du contrat autori-

sent ou non le vendeur à la refuser et, dans le premier cas, s'il doit lui être alloué un rabais ou un remplacement. »

Certaines des codifications partielles d'Extrême-Orient vont beaucoup plus loin dans cette voie. La réglementation japonaise, sortie en 1883 du contrat collectif passé entre les commissionnaires de soie et leurs clients, se présente plus ouvertement comme un succédané de la loi. Elle prévoit, dans son article 1, sa date d'entrée en vigueur et, dans son article 2, prescrit qu'elle devra être insérée pendant trois jours dans les journaux de Yokohama et affichée à un endroit visible chez chaque commissionnaire à partir de sa mise en vigueur, en ajoutant que, chaque fois qu'elle sera l'objet d'une modification, la même procédure devra être suivie. Dans son article 3, elle décide que, à partir du moment où ladite publicité aura été opérée, « *toute personne faisant une transaction avec un commissionnaire en soies sera réputée l'avoir préalablement acceptée* ». Dans la seconde section de cet article II, elle précise même que « *quand les parties se refusent à l'accepter ou sont amenées à déroger à ses dispositions, pour une cause ou pour une autre, un écrit doit être rédigé à cet effet.* » Et enfin, dans le second alinéa de son article 17, elle déclare : « Les parties sont présumées ne point s'opposer à l'application de la présente réglementation, même quand elles l'ont écartée pour quelques-unes de leurs transactions antérieures. »

Enfin les réglementations des Associations étrangères de la soie de Canton et de Shanghai prennent

un caractère nettement impératif, surtout dans celles de leurs dispositions — art. IX de la première, art. II de la seconde — qui sont issues de conventions collectives. Et l'une et l'autre (art. XII, section 1, de la première, alinéa final de l'art. II de la seconde) imposent aux parties, en cas de différends sur lesquelles elles ne peuvent s'entendre, le recours aux institutions d'arbitrage qu'elles organisent.

Partout où le commerce de la soie est en période de prospérité et d'ascension, la formation et la preuve des contrats de vente de soie se simplifient et s'unifient par l'intervention des groupements intéressés pour en régler le jeu par une coutume corporative.

Ce n'est pas toujours par le même procédé que cette standardisation s'opère. Aux Etats-Unis elle est avant tout produite par le développement des contrats-types établis et mis à la disposition des parties par l'Association de la soie d'Amérique. Mais ce n'est pas seulement en Angleterre, où le commerce de la soie est un commerce en plein déclin, que ce commerce s'est montré jusqu'ici impénétrable aux contrats-types ; c'est aussi dans quelques-uns des milieux où il demeure florissant, comme le milieu lyonnais. Si les usages lyonnais de la soie ont créé un type unique d'écrit, à la fois réalisateur et probatoire de vente — la carte de vente, — l'Union des Marchands de soie n'est point intervenue jusqu'ici pour régler la forme et le contenu de cette carte. Et chacune des grandes maisons lyonnaises fait imprimer ses cartes sur un modèle qu'elle établit à sa guise. Dans ces

milieux, le contrat-type corporatif est supplée, comme instrument de standardisation, par les codifications d'usage qui, sans doute, lui préparent aussi les voies.

CHAPITRE IV

Obligations du vendeur Délivrance Formes et dates de la délivrance

D'après les règles du droit français, dès que la vente devient définitive, qu'elle soit civile ou commerciale, elle produit les effets suivants vis-à-vis du vendeur : ce dernier doit délivrer la chose vendue à l'acheteur, c'est-à-dire lui en faire la cession définitive. Il doit faire cette délivrance immédiatement ou à l'époque convenue, selon les conventions, et cette délivrance doit porter sur une marchandise de la qualité et de la quantité convenues. Le vendeur de soie est tenu de ces obligations comme tout autre vendeur.

Pour qu'il y ait délivrance, il faut et il suffit que les soies vendues soient mises à la disposition de l'acheteur ; la délivrance peut être fictive ou matérielle. Il y a livraison lorsque la lettre de voiture, ou le connaissement a été remis à l'acheteur.

La délivrance est facile à effectuer lorsque les soies se trouvent en disponible sur le marché; elles sont transportées du magasin du vendeur dans celui de l'acheteur par un moyen de transport quelconque le jour même de la conclusion du contrat, ou au plus tard dans les trois jours qui suivent, jours de fête non compris, qui constituent, d'après le 1^{er} paragraphe de l'article IX du chapitre I de la Codification lyonnaise, le délai maximum pour opérer la reconnaissance. C'est le cas le plus simple.

Parfois la délivrance a lieu par simple remise du warrant et du récépissé lorsque la soie est en consignment dans des magasins généraux.

Parfois encore la soie se vend dans un établissement de conditionnement où elle a été déposée pour y être pesée. Sans doute la propriété de la marchandise est acquise de droit à l'acheteur dès que l'accord s'est fait sur la chose et le prix, bien que la marchandise reste dans cet établissement et que le paiement ne soit pas encore effectué (art. 1583 du Code civil français). Cependant, des questions peuvent se poser lorsqu'il s'agit de savoir si la livraison a eu lieu par le seul fait du transfert de la propriété sans qu'il y ait aucun transport effectif de la marchandise; il s'agira de savoir si l'établissement de conditionnement peut être considéré comme un magasin de l'acheteur, ce qui présente un grand intérêt en cas de faillite du vendeur ou de l'acheteur. En effet, d'après l'article 576 du Code de commerce français, le droit de revendication appartient au vendeur non payé sur les marchandises expédiées au

failli tant que la livraison n'a pas été effectuée dans le magasin de ce dernier. Par suite, si l'établissement de conditionnement ne peut pas être considéré comme magasin de l'acheteur pour la marchandise déposée dans ses établissements et dont la propriété a été transférée à l'acheteur, le vendeur pourra revendiquer la marchandise, à l'encontre des créanciers du failli. Il n'est au contraire que créancier du failli et doit subir la loi du dividende si l'établissement peut être considéré comme magasin de l'acheteur.

La Cour de cassation a tranché la question par un arrêt du 18 octobre 1926, confirmant l'arrêt de la Cour d'appel de Douai qui a réformé un jugement du Tribunal de commerce de Roubaix.

Il s'agissait d'un lot important de laine vendu par MM. X... à la firme L... Cette vente avait été faite le 19 mai 1924. Le 20 mai 1924, MM. X... adressaient le lot de laine en question au directeur du Conditionnement de Tourcoing et les opérations prescrites y furent exécutées le même jour. La firme L... fut immédiatement avisée de l'opération et débitée des frais et assurance. Le 22 mai, le Conditionnement informa la firme L... qu'il tenait à sa disposition, d'ordre de MM. X..., les balles de marchandises. Or, la firme L... fut, peu de jours après, déclarée en faillite et la date de cessation des paiements fut fixée d'abord provisoirement au 24 mai 1924, puis définitivement au 22 mai 1924, c'est-à-dire à une date postérieure de deux jours à celle des opérations du conditionnement.

MM. X... invoquèrent l'article 576 du Code de com-

merce, aux termes duquel le droit de revendication appartient au vendeur non payé sur les marchandises expédiées au failli tant que la livraison n'a pas été effectuée dans les magasins de ce dernier, et revendiquèrent les lots de laine déposés au conditionnement comme leur appartenant encore, interdisant au liquidateur de les comprendre dans la masse à partager aux créanciers.

Le 10 septembre 1924, le Tribunal de commerce de Roubaix déclara qu'il y avait lieu de rechercher :

- 1° S'il est possible d'assimiler la Condition publique de Tourcoing telle qu'elle fonctionne actuellement au magasin des acheteurs;
- 2° Si, dès le 20 mai 1924, en tous cas avant leur première demande, MM. X... ont entendu se dessaisir de la marchandise et en abandonner la possession à la firme L...,

indiquant que la demande de revendication ne pourrait être admise que si l'une ou l'autre de ces conditions, ou toutes les deux, venaient à manquer, et il fut statué en ces termes :

« Sur la première condition :

« Attendu que le Conditionnement n'est plus,
« comme à l'origine, un simple bureau d'épreuves où
« les textiles présentés ne séjournent pas en dehors
« du temps nécessaire pour effectuer les opérations
« de pesée et de détermination de l'état hygromé-
« trique;

« Attendu que, par la création de magasins étran-
« gers aux opérations de pesage et de conditionne-
« ment et dans lesquels la marchandise peut demeu-

« rer entreposée parfois fort longtemps, la Condition
« publique est devenue, de lieu neutre et de passage
« qu'elle était autrefois, un véritable magasin public où les transactions commerciales peuvent
« s'opérer, un lieu de séjour qui peut être considéré
« comme ayant augmenté l'actif du commerçant qui
« en a la disposition; qu'en effet le propriétaire de
« la marchandise y a prélevé des échantillons; que,
« si une autorisation est nécessaire pour cette visite,
« c'est pour des raisons d'ordre, de sécurité, d'économie, de frais de surveillance, tout comme dans
« les magasins généraux où une autorisation est également exigée, dont cependant le caractère public
« est indéniable;

« Attendu qu'ainsi, à partir du 20 mai 1924, la Condition publique de Tourcoing pouvait devenir le
« magasin de la firme L... dans le sens de l'article 576
« du Code de Commerce.

« Sur la seconde question :

« Attendu que MM. X... ne sauraient soutenir
« n'avoir pas entendu se dessaisir de la marchandise vendue;

« Attendu que, dans leur intention, la livraison
« devait, après pesage et conditionnement des balles
« de laine, s'opérer purement et simplement et sans
« réserve au profit de la firme L...;

« Attendu qu'en fait, les opérations étant effectuées
« le 20 mai, dès ce jour-là la firme L... avait la libre
« disposition des marchandises;

« Attendu qu'ainsi la demande de revendication
« de MM. X... doit être écartée. »

Le Tribunal de commerce de Roubaix décidait donc que l'établissement de conditionnement, lorsque la vente a bien été dans la commune intention des parties, devait bien être considéré comme un véritable magasin de l'acheteur (1).

La Cour d'appel de Douai a estimé, au contraire, qu'il n'était pas possible de considérer le conditionnement ni les lieux de dépôt qui y sont annexés comme constituant des magasins de l'acheteur. En effet, indique l'arrêt, « le conditionnement n'est pas
« destiné, en principe, à recevoir les marchandises,
« mais sa mission se borne à prélever sur l'ensemble
« des échantillons de laine vendue et à déterminer
« dans quelles conditions la vente doit être opérée;
« il est un lieu neutre, essentiellement de transit,
« où le public ne peut pas discerner l'identité du
« propriétaire de la marchandise. »

L'arrêt fait ressortir en outre que l'acheteur n'avait manifesté par aucun acte, ni par aucune intention, qu'il entendait exercer un droit sur les balles de laine entreposées au conditionnement; qu'au contraire, le vendeur s'était comporté en propriétaire de la marchandise et avait donné des instructions la concernant; que ces marchandises n'avaient, par conséquent, jamais pu paraître aux tiers comme faisant partie de l'actif de l'acheteur tombé en faillite. La Cour a donc déclaré fondée la revendication formée par le vendeur, la marchandise n'ayant pas été transférée dans les magasins du failli.

(1) *Bulletin des soies et soieries*, 1924, n° 2481.

Cet arrêt a été enfin confirmé par la Cour de cassation (1^a).

La position prise dans ce conflit d'opinions par les juridictions composées de professionnels du droit est, sans doute, celle qui cadre le mieux avec les exigences d'une saine politique du droit. On eut pu invoquer en sa faveur, d'une part, la possibilité de refus de retirement accordée à l'acheteur en cas d'issue défavorable des essais et, d'autre part, des arguments d'analogie tirés du droit d'arrêt en cours de route reconnu au vendeur qui procède à la livraison par l'intermédiaire de transporteurs. Mais on s'explique moins aisément le recours à des considérants qui paraissent supposer que les établissements de conditionnement ne sauraient être considérés comme des instruments naturels de réalisation des livraisons de marchandises. Car la remise de soies ou de laines à un établissement de conditionnement par l'acheteur ne sont pas seulement des modes concevables d'exécution pour le premier de son obligation de délivrance et pour le second de son obligation de retirement. Elles constituent le mode le plus habituel de livraison dans les ventes de soies entre parties résidant sur le même marché commercial. C'est le mode qu'impose d'ordinaire la généralisation du conditionnement et le souci d'éviter d'ajouter aux frais de conditionnement des frais inutiles de transport.

Même à Lyon, où la codification officielle des usages est muette sur ce point, l'attestation du rôle pré-

(1 a) Douai, 8 janvier 1925. — Req. 18 octobre 1926. D. H. 1926, p. 481.

dominant, que tient la délivrance par l'intermédiaire de la Condition parmi les modes de livraisons de soies, nous est apportée par un passage du *Rapport de l'Union des Marchands de soie pour l'année 1920*, qui contient la communication suivante :

« *Factage des soies de la Condition chez les acheteurs.* Etant donnée l'augmentation des tarifs de camionnage des soies, il avait été décidé, le 8 juillet 1919, que les marchandises seraient dorénavant laissées à la Condition à la disposition des acheteurs ou transportées chez eux à leurs risques et à leurs frais. A la suite de la protestation du *Syndicat des fabricants de soieries*, il a été convenu que l'acheteur paierait sa part des frais de factage, mais que le vendeur resterait responsable de la marchandise jusqu'à la livraison chez l'acheteur. Il a été, en outre, stipulé que l'acheteur devrait reconnaître le poids des marchandises qui lui seraient livrées et en donner décharge, notre compagnie d'assurances déclinant, en effet, toute responsabilité si cette formalité, très simple, mais essentielle, n'est pas remplie. »

La convention ainsi analysée a pour but principal, semble-t-il, de déroger à l'une des conséquences naturelles du transfert de propriété des marchandises, non antérieurement identifiées, qui découle de la tradition opérée par l'intermédiaire de l'établissement de conditionnement, en reculant jusqu'à l'arrivée effective de la marchandise chez l'acheteur le déplacement de la responsabilité des risques qu'aurait dû opérer cette tradition. C'est, sans doute aussi, parce que l'envoi des marchandises à la Condition est la

forme pratique de délivrance dans les marchés à exécuter sur la place, que le 11^e alinéa de l'art. 9 du chapitre I de la *Codification des usages de Lyon* a pris soin de préciser que « la reconnaissance de la qualité doit, en principe, précéder les essais. »

Le rôle de la délivrance par l'intermédiaire de l'établissement de conditionnement s'accuse beaucoup plus nettement dans les *Usances* de Zurich. C'est ainsi que, au lieu de fixer les conditions de paiement en prenant pour point de départ la date de la facture — comme le fait l'art I, alinéa 1, du chapitre I de la codification lyonnaise — la codification zurichoise les fixe, — soit pour les ventes « aux conditions de Zurich » en ce qui concerne les ventes de soies grèges asiatiques dans la section 1^a de son article 17, soit d'une manière plus générale pour toutes les autres ventes dans son article 66 — de la façon suivante : « Un kilogramme poids conditionné, *franco à l'établissement de conditionnement*, avec terme de trois mois *du jour de la dessication (Trocknung)*, [c'est-à-dire de l'achèvement du conditionnement], escomptable à 6 % l'an ». N'est-ce pas assez dire que l'instant essentiel dans la réalisation de la transaction est la tradition opérée par l'envoi au conditionnement ?

Plus suggestives encore à cet égard sont les dispositions des sections 3 et 4 de l'article 73 des mêmes *Usances* de Zurich qui se relient aux questions de reconnaissance de la marchandise et de réclamations. La section 4 prévoit que, quand la délivrance de la marchandise est opérée par le vendeur, non par une

livraison directe à l'acheteur, mais par la mise à sa disposition dans l'établissement de conditionnement, la marchandise vaut comme reconnue quand l'acheteur fait acte de disposition relativement à elle. Et la section 4 ajoute que, dans certains cas, comme celui de vente à livrer, « l'acheteur est tenu, dans les trois jours (dimanches, jours et demi-journées de fête, et après-midi des samedis, non compris), à partir de l'annonce d'entrée des marchandises à l'établissement de conditionnement, de procéder à cette disposition : sinon la marchandise vaut comme reconnue ».

Il y a là les premiers linéaments d'une théorie de la délivrance par l'organe des institutions de conditionnement qui commence à se poser à l'attention de la jurisprudence française et dont, à en juger par les arrêts précités, elle n'a pas encore clairement perçu toutes les données économiques.

La délivrance devient beaucoup plus complexe que dans les cas précédents lorsque les soies sont achetées sur les marchés d'origine. On sait que le marché de New-York, approvisionné uniquement par des soies étrangères, achète la plus grande partie de cette matière première sur les marchés d'Extrême-Orient, particulièrement au Japon. Le marché de Lyon, bien que la France produise une certaine quantité de soie, ne peut pas non plus se passer d'acheter sur différents marchés extérieurs, sur les deux marchés chinois de Canton et Shanghai qui sont ses plus gros fournisseurs de soies asiatiques, et sur le marché de Milan pour les soies européennes. Toutes les

soies ainsi achetées sur des marchés d'origine doivent être transportées par voie de mer ou par chemin de fer et la délivrance aura lieu, selon les clauses du contrat et l'intention des parties, soit à l'embarquement des marchandises sur le bateau (désigné ou non par le vendeur), soit au débarquement au port de destination, soit même au domicile de l'acheteur. On étudiera cette importante question dans le chapitre traitant des divers types de vente des soies au point de vue de l'attribution des risques.

En matière de vente de soie, deux stipulations sont possibles quant à l'époque où la délivrance doit avoir lieu. Elle peut être faite sur le champ ou renvoyée à une date plus ou moins éloignée que l'on fixe. Dans le premier cas on dit, en langage commercial, qu'il y a une vente en disponible; dans le second, qu'il y a une vente à livrer. La vente en disponible intervient lorsqu'il s'agit de soie qui est à la disposition immédiate du vendeur et dont l'acheteur a besoin de suite. La délivrance doit avoir lieu immédiatement ou dans un délai très court. Si les parties n'ont pas fixé le lieu de délivrance, le vendeur n'ayant pas d'obligation d'envoyer la marchandise chez l'acheteur, il suffit qu'il soit prêt à laisser prendre la marchandise par l'acheteur qui doit « se livrer », c'est-à-dire la prendre sans retard. La disponibilité des marchandises est le seul caractère essentiel de cette vente.

Il y a, au contraire, vente à livrer lorsque le vendeur devra livrer la soie à une date à venir convenue par les parties. On sait que des motifs multiples

obligent à avoir recours à ce genre de vente. Ce sera par exemple un fabricant de tissus qui, pour profiter d'un cours avantageux, achètera un stock important de soie grège, mais stipulera des livraisons partielles, échelonnées de mois en mois, suivant la quantité que son outillage lui permet de transformer en tissu. Ce pourra être encore un marchand de soie qui, avant de faire venir à grands frais de la marchandise d'Extrême-Orient, commencera par chercher acheteur à des prix suffisants. Ou bien tout simplement encore vendeurs et acheteurs contractent à terme parce qu'ils ne peuvent ou ne veulent, dans un but de spéculation par exemple, se procurer les marchandises qu'à une date ultérieure. Dans cette vente, la délivrance à la date impartie constitue l'élément essentiel du contrat. Aussi la réglementation de Lyon dispose-t-elle formellement que le vendeur devra présenter la marchandise à l'acheteur dans les délais stipulés ^(1b). Au cas où le vendeur ne fait pas la délivrance à la date convenue, l'acheteur aura le droit de demander la résolution de la vente ou sa mise en possession en vertu de l'article 1610 du Code civil français, avec dommages-intérêts le cas échéant (art. 1611). La codification lyonnaise a prévu le cas à l'alinéa 13 de l'article 10 du chapitre I; ces dispositions sont les mêmes que celles des articles 1610 et 1611 du Code civil; il y est en outre prévu le cas où une livraison est à effectuer en plusieurs fois. La délivrance à l'époque convenue a une grande importance dans une vente de marchandise telle que la

(1b) *Codification des usages de Lyon*, chap. I, art. X, alinéa 4.

soie, dont le prix est sujet à de fréquentes variations. Le délai pour la délivrance forme une partie essentielle du contrat (2).

La délivrance des soies peut être faite suivant les termes du contrat en une ou plusieurs fois. Dans le dernier cas, le défaut d'une des délivrances à l'époque convenue entraînera-t-il la résolution du marché pour les autres portions qui ne sont pas encore livrables ? Sur le marché de Lyon, la réglementation des usages prévoit que l'acheteur, qui peut refuser la partie des marchandises non livrées à l'époque convenue, ne peut pas résilier le solde du marché qui n'est pas encore livrable (3). Cette solution est d'accord avec la doctrine qui pose en principe que la résolution n'est admissible que pour la partie qui n'a pas été livrée à l'époque convenue, parce que, d'une part, le vendeur n'a manqué à ses obligations que pour une partie des marchandises à livrer, et, d'autre part, l'objet de la vente est divisible. Les contrats-types américains ne contiennent pas de disposition directe sur ce sujet ; mais, comme il y est disposé que chaque livraison doit être considérée comme formant une vente séparée (4), on y arrive à la même conséquence. Lorsque le contrat prévoit des livraisons échelonnées, les obligations de l'acheteur

(2) Dans les marchés à livrer portant sur les marchandises dont le prix est sujet à fréquentes variations le délai convenu pour la livraison forme une partie essentielle du contrat. La jurisprudence s'est prononcée formellement dans ce sens (Paris, 30 janvier 1873, D. P. 74, 2, 143. — Rouen, 26 juin 1870, D. P. 71, 2, 177 et la note. Cette jurisprudence est d'accord avec la doctrine.

(3) *Codification des usages de Lyon*, chap. I, art. 10, alinéa 13.

(4) *Raw Silk Rules*, art. III, alinéa 11. *Thrown Silk Rules*, art. III, section 8.

et du vendeur, en ce qui concerne chaque livraison partielle, sont celles qu'ils auraient si chacune de ces livraisons faisait l'objet d'un contrat indépendant. Cette précision des contrats-types était utile. Car, d'après l'exposé que Williston ⁽⁵⁾ donne des vues du *common law* sur ce point, c'est une question de fait — souvent fort délicate — que d'établir si, dans les ventes dont l'exécution s'échelonne sur un certain nombre de dates de délivrance ou de paiement, les parties ont voulu subordonner les délivrances les unes aux autres ou les rendre indépendantes entre-elles. La solution précise et uniforme donnée par les *Règles* de la *Silk Association* évite ces recherches de volonté toujours conjecturales, même si l'on recourt, pour en limiter l'incertitude, au critère objectif suggéré par quelques arrêts — que rappelle Williston — : critère consistant à rechercher si les marchandises objet du contrat sont ou non de nature telle que l'exécution de l'une ou quelques-unes des livraisons échelonnées perde une partie de sa valeur quand elle n'est pas suivie ou précédée de l'exécution de toutes les autres. Cet échelonnement dans la délivrance n'entraîne pas la formation de plusieurs contrats séparés; il n'y a en réalité qu'un contrat unique, complet dans son origine, mais divisible dans son exécution. On a fait remarquer avec raison que, pas plus la délivrance échelonnée des marchandises sur plusieurs mois, que des paiements partiels à chaque expédition, ne divisent le contrat en autant de contrats que de délivrances.

(5) WILLISTON, *The Law governing Sales of Goods at common Law and under the Uniform Sales Act.*, p. 805.

Les Usances de Zurich sont aussi d'accord sur ce point avec les codifications américaines et lyonnaise. Leurs articles 34 et 80 prévoient que le dépassement des délais de livraisons donne droit à l'acheteur à la répudiation du contrat, mais seulement pour la livraison en retard.

La même solution est consacrée par les dispositions suivantes des codifications d'usages italiennes.

Article 86 des Usages de Milan. — « Quand, pour une marchandise traitée à terme ou pour livraisons successives, l'acheteur a été en droit de refuser la première livraison ou l'une des livraisons intermédiaires, il peut, si le vendeur ne présente pas en temps utile le remplacement, prétendre à une indemnité pour la partie en retard, pourvu toutefois que le billet de contrat ne comporte pas la clause « remplacement et indemnité exclus » ; *mais il ne peut pas se soustraire à la réception des livraisons ultérieures, si elles sont faites dans le temps et les conditions voulues* ».

Article 80 des Usages du Piémont. — Cet article reproduit exactement la même disposition avec deux modifications de pure forme au début et à la fin du texte.

On peut donc dire que, sur ce point, il existe un droit international de la vente de soie bien établi.

Il faut noter ici, quoique la réglementation des usages de Lyon n'en parle pas, que l'acheteur doit, quand il ne reçoit pas la livraison à l'époque conve-

nue, se hâter de prendre un parti (6), surtout lorsqu'il s'agit d'une marchandise dont le prix est sujet à des fluctuations telle que la soie. S'il gardait le silence trop longtemps, il y aurait lieu de présumer qu'il ne se décide pour la livraison, ou pour la résolution, que d'après les variations survenues dans le cours des marchandises. Lorsque l'acheteur de soie ne reçoit pas la marchandise à l'époque convenue, en vertu de l'article 1610 du Code civil et de la réglementation des usages de Lyon, il a le droit, conformément à l'article 1611, dont le contenu essentiel est reproduit par la codification, à une indemnité pour le dommage que peut lui faire subir la non livraison de la marchandise. Le montant de cette indemnité sera basé sur la différence des cours entre le prix fixé par le marché et celui auquel l'acheteur aura été obligé de se remplacer. C'est ainsi que le Tribunal de Besançon, dans le jugement du 4 juin 1919 (7) déjà cité, dit : « Lorsque le vendeur est en faute pour n'avoir pas fait la délivrance dans le temps convenu entre les parties, l'acquéreur peut, à son choix, conformément à l'article 1610 du Code civil, demander la résolution de la vente ou sa mise en possession. » Cette option de l'acheteur, disent MM. Aubry et

(6) La Cour de Douai s'est expressément rangée à l'opinion, que l'acheteur de marchandises (dans l'espèce des tissus) qui, après une sommation notifiée à son vendeur de livrer sous 48 heures pour tout délai des tissus dont la date de livraison venait d'expirer, garde ensuite le silence le plus complet pendant 13 mois, est non recevable à exiger la livraison et à réclamer des dommages-intérêts pour retard. D'après l'usage, les marchés à livrer des tissus qui, pendant plus d'un an, restent inexécutés sans protestation de l'acheteur doivent être tenus pour périmés.

(Douai, 2^e Ch. civ., 22 janvier 1925. *Rec. Douai*, mars 1925).

(7) Besançon, 4 juin 1919, D. P. 1921, 2. 215.

Rau (8), devra, si la vente a pour objet des marchandises dont le cours est variable, se faire à une époque très voisine de la date fixée pour la délivrance; car, si elle n'était pas restreinte dans sa durée, son exercice pourrait, à raison des modifications survenues dans les cours, fausser absolument les conditions du marché (9). En conséquence, continuent-ils le droit que l'article 1610 du Code civil reconnaît à l'acheteur, au regard duquel le vendeur est en faute pour n'avoir pas livré dans le délai, de demander à son choix la résiliation de la vente ou sa mise en possession, doit s'exercer dans un temps rapproché de la date fixée pour la délivrance. L'acheteur, qui a depuis cette date laissé s'écouler sans réclamer la livraison plusieurs mois pendant lesquels les cours des prix ont changé les conditions et les éventualités prévues par les parties lors de la conclusion de la vente, n'a plus que le droit de demander la résiliation avec dommages-intérêts représentant la différence des cours entre les prix fixés par le marché et ceux auxquels l'acheteur aurait été obligé de se remplacer.

Sur le marché de Lyon, les parties fixent pour date de délivrance le commencement ou la fin de tel mois. Il est convenu, d'après les usages de Lyon, que le terme « commencement du mois » signifie la première dizaine du mois et que le terme « fin du mois » signifie la dernière dizaine du mois (10).

(8) AUBRY ET RAU, *Cours de droit civil français*, 5^e éd., t. V, p. 354, texte et note.

(9) Cf. GUILLOUARD, *Traité de la vente et de l'échange*, t. I, n° 249; BAUDRY-LACANTINERIE et SAIGNAT, *De la vente*, 3^e éd., n° 310, p. 311.

(10) *Codification des usages de Lyon*, ch. I, art. X, alinéas 5 et 6.

La même disposition se retrouve dans le paragraphe 4 de l'article 84 des *Usages de Milan*, et, sous une forme plus détaillée, dans l'article 85 des *Usances de Zurich* qui prévoit ce qu'il faut entendre, non seulement par début et fin, mais aussi par milieu, première moitié et seconde moitié du mois. Il s'agit bien ici d'usages internationaux.

Les contrats-types américains se préoccupent également des obligations qui peuvent incomber au vendeur en ce qui concerne l'époque de la délivrance. Lorsque cette époque n'est pas fixée par les parties, le contrat-type ne contenant pas de disposition spéciale en vue de cette éventualité, l'époque de la délivrance ne se placera qu'à l'expiration d'un temps raisonnable ⁽¹¹⁾. La détermination de ce qu'il faut entendre par « délai raisonnable » est une question de fait, dont la solution est naturellement influencée par la nature du commerce en jeu. D'après les besoins du commerce des soies, le temps raisonnable doit être très court ; la livraison doit même être immédiate sans que cela signifie cependant qu'elle doive intervenir le jour même où la vente a été conclue. Lorsque l'époque a été déterminée, le vendeur est tenu de livrer à la date spécifiée ou doit être prêt à livrer à cette date ⁽¹²⁾.

Les contrats-types américains imposent, d'autre part, à l'acheteur l'obligation de réclamer la mar-

(11) *Uniform Sales Act*. Section 43, paragraphe 2.

(12) *Raw Silk Rules*, art. 3, al. 1. — *Thrown Silk Rules*, art. 3, section 1.

chandise (13). C'est ainsi que le contrat-type pour la vente des soies moulinées stipule que l'acheteur se trouve également dans l'obligation de réclamer sa marchandise quand l'époque de la délivrance est arrivée et dans les conditions convenues (14). La demande de délivrance par l'acheteur constitue donc une obligation parallèle à celle de l'offre de délivrance de la part du vendeur. En conséquence, si l'acheteur ne réclame pas la marchandise conformément aux dispositions du contrat-type, il ne pourra pas intenter d'action contre le vendeur en défaut. En effet, lorsque la réclamation et l'offre de livraison sont des conditions simultanées, il est essentiel, pour que l'une des parties puisse actionner l'autre en justice, qu'elle ait fait au préalable une demande accompagnée d'une offre d'exécution du contrat. Cela revient à dire que la partie intéressée doit notifier qu'elle est prête elle-même à exécuter le contrat (15). Dans le cas où la délivrance doit avoir lieu au domicile du vendeur, celui-ci ne peut assigner l'acheteur en retard de retraitement de la marchandise s'il ne lui a pas notifié par écrit, comme il est spécifié au contrat-type, qu'il est prêt à livrer les marchandises conformément aux conditions de livraison stipulées dans le contrat.

Le contrat-type de vente de soies ouvrées dispose en outre que l'acheteur doit prendre livraison

(13) *Raw Silk Rules*, art. 3, al. 9. *Thrown Silk Rules*, art. 3, al. 4.

(14) *Thrown Silk Rules*, art. 3, section 4.

(15) WILLISTON, *The law governing Sales of Goods at common Law and under the Uniform Sales Act*, p. 784.

dans un temps raisonnable après le moment où la délivrance lui est due. Et il ajoute enfin que la notification par le vendeur qu'il est prêt à délivrer constitue offre de délivrance.

Ces dispositions qui, dans le contrat-type de vente de soie ouvree, sont réunies dans la section 4 de l'article 3, sont reproduites en termes à peu près identiques dans le contrat-type américain de vente de soie grège. Mais, dans cette dernière réglementation, elles sont séparées en deux parties, dont l'une se trouve à l'alinéa 9 et l'autre à l'alinéa 13 de l'article 3 et il faut avoir soin de les rapprocher pour comprendre leur portée générale. L'alinéa 9 pose le principe de l'égale obligation pour l'acheteur de réclamer la marchandise et pour le vendeur de la délivrer conformément aux termes du contrat. L'alinéa 13 porte que ni le manque d'offrir la livraison ou de l'opérer de la part du vendeur, ni le défaut de réclamation de la marchandise de la part de l'acheteur, ne constituent des inexécutions fautives du contrat. En d'autres termes, ce silence de l'une ou l'autre des parties n'a nullement pour effet d'autoriser la résiliation du contrat par l'une des parties. Le contrat subsiste; le vendeur est toujours tenu de livrer la marchandise; mais si l'acheteur ne réclame pas la délivrance, le vendeur n'étant pas considéré comme en retard tant qu'il n'a pas été mis en demeure, l'acheteur ne peut l'actionner ni en dommages-intérêts ni en résiliation de contrat.

Toutefois, quand l'exécution de la délivrance à la date convenue constitue la partie essentielle du con-

trat, la jurisprudence et la doctrine paraissent admettre que cette non exécution à elle seule donne nécessairement le droit d'action en dommages-intérêts au profit de l'acheteur contre le vendeur (16). Dans ce cas, il n'est pas nécessaire d'adresser une réclamation spéciale de délivrance préalablement à l'introduction de l'action judiciaire (17). Dans une affaire *Packers Fertilizer Ass'n v. Harris*, il a été jugé que la partie, qui a été informée par sa contre-partie que celle-ci ne pourra pas fournir sa marchandise, n'a pas besoin de procéder à une réclamation préalable pour pouvoir intenter une action basée sur l'inexécution du contrat (18).

La non délivrance de la marchandise à la date convenue constituera l'inexécution du contrat lorsque l'acheteur, après être resté un certain temps sans réclamer, aura adressé au vendeur une note lui enjoignant de livrer dans un délai raisonnablement fixé, et que ce dernier ne se sera pas exécuté à l'expiration du dit délai. C'est en somme un délai de grâce pour l'exécution du contrat qui s'ajoute au délai fixé par le contrat (19). Nous pouvons maintenant, à la lumière de ces textes, définir quelles sont,

(16) WILLISTON, *op. cit.*, p. 779.

(17) *Anderson v. Cavanarech and Bearden*, 85, S. E. 606, 16 Ga. App.; *Mc Namara v. Georgia Cotton Co*, 73 S. E. 1092, 10 Ga. App. 669 (Ga. App. 1912); *Gates v. Freman and Reeves* 75 S. E. 265, 11 Ga. App. 345 ; *Luke v. Batts*, 76 S. E. 165, 11 Ga. App. 783 ; *American Digest*, 2nd Decennial, Vol. 20, p. 1701.

(18) *Packers' Fertilizer Ass'n v. Harris*, 85 N. E. 875, 42 Ind. App. 240 (Ind. App. 1908) ; *American Digest*, 2nd Decennial, vol. 20, p. 1701.

(19) *Raw Silk Rules*, art. 3, alinéa 13; *Thrown Silk Rules*, art. 3, section 4.

sous le régime des contrats-types américains, les conséquences du défaut de délivrance de la marchandise.

Dans le droit commun français, lorsque le vendeur ne livre pas la marchandise à l'époque convenue, l'acheteur a le droit de résilier le contrat ou de demander sa mise en possession ⁽²⁰⁾. Au contraire, en droit anglo-américain on n'admet pas comme conséquence naturelle que le défaut de délivrance à l'époque convenue par le vendeur libère l'acheteur de l'obligation de prendre les marchandises en retard. D'après la jurisprudence américaine, il est possible que le défaut de la part du vendeur d'exécuter ses obligations donne contre lui un droit de résiliation à l'acheteur ; mais il faut toujours rechercher si la délivrance à une époque convenue est une condition essentielle du contrat. Il en est de même lorsque l'acheteur n'a pas payé le prix à l'époque convenue. Le retard dans le paiement ne libère pas d'ordinaire le vendeur de ses obligations et en principe le vendeur lésé par le non paiement ne peut qu'actionner l'acheteur en vue de ce paiement. Mais cette règle générale du *common law* disparaît lorsque l'inexécution porte sur la partie essentielle du contrat. On se trouve alors dans le cas de ce que les anglo-saxons appellent « total breach of contract », cas où la partie lésée a le choix entre la libération de ses obli-

(20) Art. 1610. C. civ. français. Mais nous avons déjà rappelé que l'alinéa 13 de l'article 10 du chapitre I de la *Codification des usages de Lyon* déroge sur ce point au Code civil en précisant que la non-exécution par le vendeur d'une des livraisons « n'entraîne pas pour lui le droit de résilier le solde du marché qui ne serait pas encore livrable. »

gations et des dommages-intérêts d'une part, ou la poursuite de l'exécution judiciaire (*specific performance*) d'autre part.

Le contrat-type américain de soie grège prévoit le cas où les soies sont livrables par chargement (*Shipment*) à la date spécifiée, c'est-à-dire rendues sur wagon ou sur bateau. Dans ce cas, la délivrance doit avoir lieu sous cette forme au jour indiqué ⁽²¹⁾. Parfois on ne peut pas préciser la date du chargement au moment de la conclusion de la vente. Les parties se contentent alors d'indiquer seulement que la délivrance aura lieu avant tel jour et dans ce cas le vendeur est tenu de se conformer à cette stipulation.

Au contraire, en cas de vente livrable à date spécifiée à l'arrivée au port de destination ou au domicile du destinataire, le vendeur peut livrer la marchandise dans la quinzaine qui précède ou dans la quinzaine qui suit la date convenue. Cette disposition est destinée à tenir compte de ce que les arrivées de navires n'ont pas lieu à date absolument fixe; il peut y avoir avance ou retard. La même faveur est accordée au vendeur de soie grège pour les livraisons à effectuer par embarquement provenant de l'étranger (*from abroad*). Le vendeur a le droit de faire le chargement dans les quinze jours qui précèdent ou dans les quinze jours qui suivent la date précitée ⁽²²⁾. La raison est la même que dans le cas précédent; il s'agit d'obvier aux irrégularités des services maritimes. Il arrive souvent, aux ports de départ, que la

(21) *Raw Silk Rules*, art. 3, alinéa 4.

(22) *Raw Silk Rules*, art. 3, alinéas 2 et 5.

compagnie de navigation ne consent pas à prendre la cargaison sur le navire longtemps avant son départ. Et, si ce départ est remis, le retard du chargement est inévitable sans qu'il y ait faute du vendeur. Les quinze jours avant la date du chargement portée au contrat sont comptés en général non compris ce jour, mais les quinze jours suivants sont comptés y compris ce jour, de façon à ce que, au total, il y ait trente jours, ni plus, ni moins, pendant lesquels le chargement puisse être effectué. Les dimanches et jours fériés sont comptés, sauf lorsqu'ils tombent à la fin du délai. Parfois on ne fixe pas un jour déterminé pour l'époque de délivrance; on déclare seulement que la délivrance aura lieu pendant telle ou telle période. Dans ce cas, aux termes des *Raw Silk Rules*, article 3, section 6, et des *Thrown Silk Rules*, article 3, section 2, qu'il s'agisse d'une vente à livrer ou d'une vente à effectuer par chargement, le vendeur a le droit de livrer ou de charger pendant tout le temps du délai spécifié, tant pour les soies grèges que pour les soies ouvrées.

De ces dispositions des *Règles de la soie* américaines il convient de rapprocher celles des codifications italiennes et de la codification de Zurich.

Un texte, dont l'application est d'ailleurs limitée aux ventes de soies asiatiques, l'article 87 des *Usages de Milan*, dit, dans ses paragraphes 4 à 6 :

§ 4. — « L'expression : *livraison à...* (lieu d'origine) implique la livraison au plus tard à l'époque déterminée, et l'embarquement dans les quinze jours qui suivent l'époque établie, sauf les cas de force majeure dont le vendeur doit faire la preuve. »

§ 5. — « Quand, pour des raisons d'opportunité, l'expédition ou l'embarquement ont été anticipés, le vendeur est tenu d'en donner avis écrit à l'acheteur dès qu'il en est informé.

« En ce cas, l'acheteur a la facilité de prolonger le retirement d'autant de jours que ceux dont l'expédition et l'embarquement ont été avancés. »

Cette disposition est aussi reproduite, d'une façon absolument littérale, dans les derniers paragraphes de l'article 89 des *Usages de Turin*.

Les *Usances de Zurich* prévoient un autre aspect des problèmes envisagés par les *Règles* américaines, dans leur article 31, qui est également spécial aux ventes de grèges d'Extrême-Orient, et qui porte dans son premier paragraphe :

« Dans les ventes à livrer, pour lesquelles l'embarquement dans un certain délai est remis aux soins de l'acheteur, ce dernier a le droit d'expédier la marchandise à tout moment pendant le délai convenu et de la délivrer à l'arrivée à l'acheteur. »

Quant à la réglementation lyonnaise, elle n'accorde pas ces délais dans les cas de vente de soies européennes ou asiatiques disponibles au marché de Lyon. Toutefois, au cas où les soies asiatiques sont achetées au marché d'origine, certaines tolérances sont admises en matière de délai de délivrance. Lorsque la soie est vendue en marchandise disponible sur les places extérieures, un délai de dix jours maximum est accordé pour l'expédition à partir de la date où la vente est conclue ⁽²³⁾. Au contraire, au

(23) *Codification des usages de Lyon*, chap. 2, art. 2, par. 3 a.

cas où la soie est vendue à livrer sur les marchés d'origine, un délai de huit jours est accordé au vendeur pour l'embarquement à partir du dernier jour de la date déterminée (24).

La date de l'embarquement peut être fixée d'une façon définitive. Dans ce cas, le vendeur doit embarquer la marchandise à cette date spécifiée. Si la délivrance de la marchandise (embarquement) sur les marchés d'origine n'a pas lieu à cette date, l'acheteur a le droit de résilier le contrat avec dommages-intérêts au cas où le retard excède cinq jours; au contraire, il ne peut le faire si le retard n'excède pas cinq jours. Dans ce cas, il doit se contenter de demander des dommages-intérêts (25). La date de délivrance est en effet un élément essentiel de la vente à livrer. Une modification arbitraire de la date de livraison de la part du vendeur pourrait causer un préjudice à l'acheteur, qui est souvent lié par une revente à Lyon au marché de consommation. Ou encore, en recevant la marchandise trop tôt, l'acheteur est obligé non seulement de supporter les risques courus par cette marchandise avant d'être revendue ou employée, mais aussi de supporter des

(24) *Codification des usages de Lyon*, chap. 2, art. 2, par. 3 b., alinéa 1.

(25) *Codification des usages de Lyon*, chap. 2, art. 2, § 3 b, alinéa 4; la vente des soies sur embarquement à la date convenue, dite *Embarquement*, se fait en général lorsque le vendeur veut rendre sa proposition plus attrayante par l'annonce d'une expédition déterminée. Dans ce cas, il doit prendre ses précautions pour que les producteurs indigènes lui apportent la soie en temps utile pour assurer l'expédition promise. Le délai de 5 jours a été toléré en raison des irrégularités fréquentes des départs de paquebots qui ne permettent pas l'embarquement mathématiquement exact.

frais qu'il aurait évités si les dates du contrat avaient été respectées. Il est donc indispensable que l'acheteur soit consulté par le vendeur si ce dernier se trouve dans l'impossibilité d'expédier la marchandise à la date primitivement fixée. Aussi la réglementation stipule-t-elle que le vendeur ne peut devancer ou retarder les délais d'expédition ou d'embarquement sans entente préalable avec l'acheteur (26).

Au marché de Lyon, les termes « embarquement » ou « expédition » sont considérés comme équivalents (27).

La même disposition est reproduite dans le paragraphe 3 de l'art. 87 des *Usages de Milan* pour les contrats de soies asiatiques et, avec la même portée, dans le paragraphe 3 de l'article 89 des *Usages de Turin*.

Enfin, toujours en cas de vente de soies asiatiques, lorsqu'elles sont vendues livrables en Europe à dates déterminées, la condition de délivrance à la date fixée est absolument impérative d'après les usages lyonnais. Si cette condition n'a pas été observée, l'acheteur peut annuler le contrat, malgré la règle de l'alinéa 13 de l'art. 10 du chap. I. En outre, le vendeur pourra être tenu à des dommages-intérêts si le prix du remplacement par l'acheteur est supérieur à celui convenu dans le contrat. La vente faite sous cette condition s'appelle, à Lyon, « vente de soies asiati-

(26) *Codification des usages de Lyon*, chap. 2, art. 2, § 3 b, alinéa 5.

(27) *Ibid.*, *loc. cit.*, § 3 b, alinéa 3.

ques en marchandises à livrer en Europe à dates déterminées ». Il convient de noter, en ce qui concerne cette modalité de vente, que les parties font parfois une vente à option, en insérant dans le contrat une clause qui accorde au vendeur le droit de choisir l'expédition d'un port d'Extrême-Orient pendant des mois déterminés ou la livraison à Lyon. Dans le cas où le vendeur adopte le second mode d'exécution du contrat, la marchandise doit être présentée à l'acheteur au plus tard le jour où se livrent à Lyon les soies chargées sur le bateau parti le dernier jour du dernier mois spécifié, ou à la rigueur cinq jours après cette fin de mois. En cas de retard, en vertu du paragraphe 4 de l'article 2 du chapitre 2 de la codification, article qui vient d'être étudié, l'acheteur peut annuler le contrat.

Au contraire, si le vendeur adopte le premier mode d'exécution, c'est-à-dire livraison par expédition au port d'Extrême-Orient, il doit donner avis à l'acheteur de la date de départ de la soie, afin d'être en droit d'invoquer, en cas de naufrage, la clause de vente en mer (art. 8 du chap. 2 de la Codification des usages de Lyon). A défaut de cet avis, l'acheteur est en droit d'exiger livraison quelles que soient les circonstances (28).

La Chambre syndicale des Marchands de soie de Lyon a été appelée à arbitrer un différend portant sur l'interprétation d'une vente conclue pour « expédition prompte ». L'acheteur se croyait en droit

(28) UNION DES MARCHANDS DE SOIE DE LYON, — *Rapport sur les travaux de l'année 1924.*

d'exiger une expédition immédiate, tandis que le vendeur entendait user d'une latitude de quinze jours.

Trente balles de grège Canton, vendues le 26 avril, avaient été expédiées : cinq balles le 7 mai et vingt-cinq balles le 11 mai.

La Chambre syndicale a rendu la décision suivante :

« Les affaires traitées sur les marchés d'origine
« sont faites :

« a) en marchandise disponible;

« b) en marchandise contractée.

« A défaut de la stipulation de *marchandise dis-*
« *ponible*, les termes employés pour qualifier l'expé-
« dition donnent à l'affaire le sens d'un contrat,
« quelle que soit l'échéance de celui-ci, et la men-
« tion *expédition prompte* caractérise un contrat
« dont l'échéance est très courte, mais n'est pas pré-
« cisée (29); l'acheteur qui l'accepte ne peut pas
« compter sur un délai aussi court que celui de dix

(29) M. DARGENT a justement signalé à notre attention les difficultés auxquelles la désignation *Expéditions promptes* a donné lieu à Lyon, pour les soies japonaises, à la suite du tremblement de terre du Japon. Il nous rappelle qu'une discussion serrée fut instituée à ce sujet entre les intéressés à Lyon :

« J'ai été appelé, nous dit-il, à étudier cette question et je
« me suis inspiré de ce qui avait été fait à New-York et à
« Zurich.

« *Expédition prompte* avait bien la valeur d'un contrat à courte
« échéance et non pas celle d'une vente en soie réellement dispo-
« nible dans les magasins de Yokohama.

« La soie disponible qui venait d'être vendue et qui se trou-
« vait aussitôt anéantie n'avait pas à être remplacée.

« La soie pour *Expédition prompte* n'était pas encore disponible
« à Yokohama : si elle n'avait pas été reconnue conforme, elle
« aurait dû, en temps normal, être remplacée immédiatement. Le
« principe du remplacement, après le tremblement de terre, a
« été maintenu, mais on a accordé en raison des circonstances,
« une prolongation jusqu'en novembre. (Le tremblement de terre
« date du 1^{er} septembre 1923). »

« jours accordé pour la marchandise disponible. Le
« terme *expédition immédiate* a un sens plus exact
« et indique une marchandise déjà inspectée, prête
« pour le plus proche départ.

« La Chambre syndicale ne peut pas fixer le délai
« maximum que comporte la formule vague *expédi-*
« *tion prompte*; elle estime que, dans les circonstan-
« ces qui lui sont exposées, le vendeur n'a pas abusé
« de l'interprétation la plus large qu'on peut donner
« à cette forme de contrat.

« Les modalités de vente prévues par la Codifica-
« tion des usages (alinéa 2 de l'art. II, § 3, du chapi-
« tre II) entraînent des conséquences variables sui-
« vant les conditions de l'affaire.

« La marchandise traitée en disponible comporte
« la réserve d'inspection et l'acheteur doit être con-
« sulté dans le cas où les résultats de la reconnais-
« sance sont défavorables.

« La marchandise proposée pour exécution immé-
« diate ne comporte aucune réserve d'inspection;
« elle doit être considérée comme déjà *reconnue* et
« son embarquement doit être fait par le plus proche
« bateau.

« Toutes les ventes de soie marchandise *contrac-*
« *tée* sont régies par l'alinéa *b* du § 3 de l'art. II du
« chapitre II.

« Les termes *prompt embarquement*, *expédition*
« *rapide* ou *expédition prompte* manquent de pré-
« cision; la Chambre syndicale conseille aux ache-
« teurs et vendeurs de se mettre d'accord sur les

« délais exacts s'ils veulent éviter des conflits d'interprétation ⁽³⁰⁾. »

Par quel moyen peut-on constater que la délivrance a eu lieu à la date convenue ? La constatation est facile à faire lorsque les deux parties se trouvent dans la même localité au moment de la délivrance. Au contraire, elle est difficile lorsque la soie est achetée sur le marché extérieur et livrée notamment par embarquement. Le contrat-type américain, ainsi que la réglementation lyonnaise, stipulent que la date de l'embarquement (ou de l'expédition) est celle du connaissement, qui est une véritable représentation symbolique de la marchandise et contre remise duquel le paiement pourra être effectué ⁽³¹⁾. Il faut d'ailleurs que le connaissement porte une mention claire de la date de l'embarquement. Ainsi, un connaissement, établi avant l'arrivée du navire, qui mentionne seulement que les marchandises ont été « reçues pour être embarquées », ne vaut que comme récépissé constatant la remise de la marchandise aux mains du transporteur et ne peut pas être retenu comme emportant la preuve de l'embarquement à une date déterminée. En conséquence, il n'est pas possible au vendeur d'exciper que le connaissement fait foi de son contenu jusqu'à preuve contraire entre les parties intéressées, et il lui appartient de rap-

(30) Union des marchands de soie de Lyon : décision du 13 juin 1924. *Bulletin* n° 307.

(31) *Raw Silk Rules*, art. 3, alinéa 7. *Codification des usages de Lyon*, chap. II, art. II, n° 3 b., alinéa 3. Le même principe est consacré par les « *Usances de Zurich* » dans l'alinéa 2 de leur chapitre XXXI.

porter autrement la preuve que l'embarquement a été effectué à bonne date (32).

Sous le bénéfice de ces précisions quant aux détails de la mise en œuvre, le principe posé à la fois et par les *Règles* de la soie américaine et par la codification lyonnaise ne leur est aucunement spécial. Il est formulé, en ce qui concerne les ventes de soies asiatiques, par l'article 32, § 2, des *Usances de Zurich* en ces termes d'une louable concision : « Pour l'embarquement, c'est la date du connaissance qui est déterminante ». Et l'article 87 de la codification milanaise — toujours spécial aux ventes de soie asiatique et qui, comme nous l'avons rappelé, a été transporté sans changement appréciable dans l'article 89 de la codification piémontaise, dispose, dans la seconde phrase de son troisième paragraphe : « Dans le cas où une date a été déterminée par le contrat, soit pour l'*expédition*, soit pour l'*embarquement*, la date de la police de chargement [connaissance] fera seule foi. »

Là encore, il est clair que nous sommes en présence d'une des règles les plus fortement assises du droit international de la vente de soies.

Par suite, l'obligation primordiale du vendeur, en cas de vente caf de soie avec paiement contre documents, est d'assurer l'embarquement de la marchandise et la mise à bord à la date convenue, date qui fixe le point de départ des risques incombant à l'acheteur (33).

(32) Trib. de commerce de Marseille, 30 oct. 1924, *Revue des ventes et transports*, 1^{re} année, n° 1, p. 79.

(33) Tribunal de comm. du Havre, 21 avril 1925. — *Rev. des ventes et transports*, 1^{re} année, n° 4, p. 342. — Trib. de comm. de Marseille, 2 mars 1925, *Rev. des ventes et transp.*, n° 3, p. 231.

CHAPITRE V

Obligations du vendeur - Délivrance Qualité de la marchandise

Le vendeur doit livrer la marchandise de la qualité convenue. Dans le commerce de la soie, il est particulièrement indispensable pour l'acheteur que le vendeur lui livre bien la marchandise de la qualité envisagée au contrat. En effet, les soies ont des variétés innombrables, suivant les régions séricicoles et les insectes séricigènes et aussi la technique spéciale de chaque filateur. D'autre part, un fabricant de soieries ne peut, en vue d'une étoffe déterminée, utiliser indifféremment une soie à la place d'une autre. La moindre différence ou la moindre supercherie causeraient à l'acheteur un préjudice considérable.

Il est d'usage dans le commerce de la soie que les parties déterminent, au moment de la conclusion du contrat, la marque, la provenance, la couleur, la nature, la régularité, le titre, le dévidage et la netteté. Cependant, la classification des soies n'est pas encore unifiée sur tous les marchés. Il est donc nécessaire de

déterminer d'une façon très exacte entre l'acheteur et le vendeur, à quelle classification on doit se référer. Au marché de New-York, sauf convention spéciale, c'est à la classification donnée par la *Silk Association* d'Amérique, et au marché de Lyon c'est à celle portée à la cote officielle établie sous le contrôle de la Chambre de Commerce de Lyon (1).

Quelques-unes des codifications européennes d'usages des soies ont intégré, dans le corps même de leurs dispositions, des descriptions, plus ou moins développées des classements en usage sur leur marché et des caractères et qualités qui différencient les diverses sortes ou classes de soie comprises dans ces codifications. Celle qui s'est engagée le plus loin dans cette voie est la codification de Zurich, qui traite d'ailleurs de façon très différente, en ce qui concerne la classification à suivre, les soies grèges asiatiques, d'une part, et l'ensemble des autres soies grèges ou ouvrées, d'autre part.

En ce qui concerne les grèges d'Extrême-Orient, l'article 4 des *Usances* dispose : « La désignation de qualité est faite au marché d'origine et cette classification doit être conservée par le vendeur. » Mais, si l'on prend, dans ce cas, comme fil conducteur la classification du pays d'origine, il ne s'en suit pas que le vendeur soit dispensé de vérifier l'exactitude de l'application qui a été faite sur la place d'origine, à la marchandise importée par lui, des méthodes de classifications orientales. Car l'article suivant, l'arti-

(1) *Codification des usages de Lyon*, chap. 1, art. 1.

cle 5, ajoute : « Le vendeur est responsable envers l'acheteur de l'exactitude de ses indications. »

En ce qui concerne les soies autres que les grèges asiatiques, les articles 38 à 48 des *Usances de Zurich* dressent une classification minutieuse, qui définit fort attentivement les classes et degrés établis, tant parmi les soies ouvrées que parmi les soies grèges, d'après leurs qualités et leurs provenances, en indiquant avec précision pour chaque catégorie les conditions que doit remplir une soie pour qu'on puisse légitimement la faire rentrer dans cette catégorie. Et l'article 48 constate ensuite que le vendeur est responsable des indications donnés à l'acheteur sur la place que doit occuper dans cette classification la marchandise vendue.

La codification milanaise, — qui ici encore a été suivie avec la plus grande fidélité par la codification piémontaise — reprend une distinction analogue à celle que nous venons de signaler sur la place de Zurich.

L'article 87, dans la seconde phrase de son paragraphe 2, déclare que les marchés de grèges asiatiques « se font sur description (*chop-classificazione-provenienza*) ou aussi avec garantie de titre et de dévidage » Et il ajoute : « pour les soies disponibles en Europe toutefois aussi sur échantillon. » Les mots placés entre parenthèses dans le texte du dit article (*chop-classificazione-provenienza*) sont l'objet dans l'article correspondant (art. 89) de la codification de Turin d'une sorte de commentaire ou d'explication par la substitution des mots (*c'est-à-dire classification, provenance*). Ici encore, pour les soies asiati-

ques, ce sera donc la classification des marchés d'origine qui sera déterminante.

En ce qui concerne les ventes de filés de soie italienne, la codification de Milan, dans ses articles 62 à 65 — et comme d'habitude à sa suite la codification de Turin dans ses articles 64 et 74 — dresse une classification originale pour le marché local, mais moins poussée dans les détails que la classification des *Usances* de Zurich.

SECTION I

Titre

Il est rappelé que la vérification de la qualité des soies exige une opération spéciale appelée *essai*. Cet *essai* a lieu dans l'établissement de la Condition et c'est grâce à cette opération que l'acheteur peut savoir si la marchandise livrée répond exactement aux conditions insérées au contrat.

En pratique, certaines tolérances dans la qualité sont admises. Malgré le perfectionnement mécanique de l'industrie de la filature de la soie, le travail manuel y occupe encore une place assez importante; il en résulte certaines irrégularités dans les fils provenant de la plus ou moins grande habileté des fileuses dont on peut difficilement contrôler la valeur professionnelle (2). Il est inévitable qu'on trouve quelques différences entre les indications préalables et le ré-

(2) Si les irrégularités proviennent en grande partie de la négligence des fileuses, il ne faut cependant pas oublier que la soie est un textile préparé par un animal. Chaque individu de l'espèce produit une « bave » plus ou moins régulière. Les cocons et leurs baves ne sont donc pas mathématiquement semblables dans

sultat des opérations de filatures. C'est ainsi qu'il se rencontre dans les soies filées en Europe, parmi des lots de 20 flottes, des écarts de deux à trois titres. Dans les grèges provenant de filature domestique on rencontre d'énormes variations de titres. Il n'est pas rare, dit-on, de trouver dans une longueur de quelques centaines de mètres 15 et 60 deniers.

L'acheteur ne peut accepter sans limite des soies dont les titres sont par trop différents. Il est, par suite, nécessaire d'établir des limites de tolérance dans lesquelles le vendeur devra se tenir.

La tolérance varie nécessairement suivant les qualités, les provenances et les marchés.

Il convient d'examiner successivement les tolérances établies par la *Silk Association* d'Amérique pour le marché américain et par l'Union des Marchands de Soie pour le marché lyonnais.

Nous n'entrerons par dans l'analyse des dispositions que contiennent les *Usances* de Zurich sur le titre, l'égalité et le dévidage, soit dans leurs articles 6-13 pour les grèges asiatiques, soit dans leurs articles 51 et s. pour les autres soies, pas plus que celles qui sont formulées pour les marchés italiens dans l'article 64 des *Usages de Milan* et l'article 73 des *Usages Piémontais*. Car ce sont là matières qui présentent beaucoup plus un intérêt de technique commerciale qu'un intérêt juridique. Le lecteur pourra d'ailleurs trouver un complément d'information dans les textes reproduits dans nos annexes.

une même race. L'habileté de la meilleure fileuse peut donc être mise en échec par la qualité des cocons qu'on lui confie. On prend la précaution de faire « trier » au préalable les cocons afin de les « assortir » aussi bien que possible.

PARAGRAPHE I

Titre sur le marché de New-York

Sur le marché de New-York, on divise dans une même qualité, la soie en :

titres fins			
8/100	9/10	9/11	10/12
titre moyens			
11/13	12/14	13/15	14/16
titres fermes			
16/18	18/20	etc.	

Il est convenu, tout d'abord, pour les soies de filatures européennes, que les soies des « grand extra classical », qui sont les plus belles, jusqu'au « classical », y compris les 10/12 et plus fines (3), ne devront pas varier de plus de 3/8 de denier en moyenne pour chacune des balles (4).

Pour les soies de 11/13 à 15/17, il est admis un demi-denier en plus ou en moins.

Pour celles de 16/18 à 19/21, 3/4 de denier,
de 20/22 à 24/26, 3/4 également,
de 25/27 à 28/30, un denier.

Pour les soies de titre plus élevé, les différences devront être réglées d'un commun accord.

Pour les titres des soies de filatures européennes, il

(3) Remarquer que le mot « fine » a deux sens en anglais comme en français. Il est à traduire suivant le cas par « belle » ou par « fine », c'est-à-dire « mince ».

Le « Grand Extra classical » est une soie de belle qualité (*fine quality*) qui est plus ou moins fine suivant le titre, la finesse indiquant l'épaisseur du fil.

(4) *Raw Silk Rules* art 8, § 2.

est encore stipulé au contrat-type que les bulletins de titre établis par le conditionnement européen devront être acceptés à moins qu'ils ne soient reconnus incorrects par l'*United States Testing Company Inc.*; la décision de cet établissement est considérée comme définitive.

Quand il s'agit de soie du Japon, il est stipulé que les « filatures doubles extra A » et les qualités supérieures (*higher grades*) de tout titre seront régies par le même règlement que les soies européennes. Les « filatures doubles extra B » jusqu'au n° 1, y compris les 14/15 et plus fines, ne devront pas varier de plus d'un demi-denier en plus ou en moins pour chaque lot lorsque la soie est achetée par lot, et de un denier pour chaque balle sur la moyenne donnée si on achète par balle. Les qualités inférieures ne donnent lieu à aucune garantie de titre. Les « filatures doubles extra B » jusqu'au n° 1 y compris les 16/18 et plus grosses ne devront pas varier pour un lot de plus que la tolérance admise pour les soies européennes, avec un demi-denier en plus pour chaque balle sur la moyenne donnée.

Les titres plus gros au-dessus de n° 1, ne donnent lieu à aucune garantie. Les essais de titres faits par le vendeur ou par le bureau officiel de conditionnement de Yokohama ou de Kobé devront être acceptés sous réserve toutefois des essais de l'*United States Testing Company Inc.*, dont la décision est définitive (4 bis).

En ce qui concerne les soies de Chine, les règle-

(4 bis) *Raw Silk Rules*, art. 8, § 3.

ments sur la tolérance de titre indiquent ce qui suit à l'art. 9 des *Raw Silk Rules* : Les soies « Steam filatures » de la première catégorie ne devront pas dépasser de toute façon sur la moyenne donnée pour chaque balle les variations ci-après :

Pour les soies 10/12 et plus fines, 3/8 de denier en plus ou en moins,

Pour celles de 11/13 à 15/17, 1/2 denier,
de 16/18 à 19/21, 3/4 denier,
de 20/22 à 24/26, 7/8 denier,
de 25/27 à 28/30, 1 denier.

Pour les variations de titres plus gros, celles-ci seront réglées d'un commun accord.

Les soies « Steam filatures » de la seconde et de la troisième catégories ne devront pas varier de plus de ce qui est indiqué ci-dessus pour les lots séparés, avec demi-denier additionnel de tolérance pour chaque balle sur la moyenne donnée. Les variations plus considérables devront être réglées d'un commun accord.

Les soies « Steam filatures » de la quatrième catégorie et les soies « Natives China filatures » devront rester dans les limites de variations suivantes pour la moyenne donnée pour le lot avec un demi-denier additionnel pour chaque balle :

Soies de 10/12 et plus fines, 5/8 de denier en plus ou en moins,

Soies de 11/13 à 15/17, 1/4 de denier,
de 16/18 à 19/21, 1 denier,
de 20/22 à 24/26, 1,125 denier,
de 25/27 à 28/30, 1,25 denier.

Pour les variations des titres plus gros, celles-ci seront réglées d'un accord commun.

Le règlement qui régit le titre des « China filatures » est valable pour les premier et deuxième choix des Filatures. Le troisième choix est régi par le tableau de la catégorie des « Cantons Filatures ».

Pour toutes les soies de Chine, les essais de titre, faits par le vendeur, devront être acceptés à moins qu'ils ne soient reconnus incorrects par l'*United States Testing Company Inc.* Au surplus, les soies « Tsatlée Rereels », « Haining Rereels », « Native china », « Yellow Rereels », « Tussahs », et tout autres similaires ne donnent lieu à aucune garantie de titre.

En ce qui concerne les « Filatures de Canton », la tolérance de titres est stipulée de la façon suivante:

Les « Double extra », les 14/16 et les plus fines ne devront pas varier de plus de 3/4 de denier en plus ou en moins pour le lot, et de 1 denier et quart pour chaque balle sur la moyenne donnée.

Les soies de 16/18 à 28/30 ne devront pas varier de plus de 1 denier en plus ou en moins pour chaque lot séparément et de 1 denier et demi pour chaque balle sur la moyenne donnée.

Les soies de 16/12 à 28/32 ne devront pas varier de plus de 1 denier et demi en plus ou en moins pour le lot et de 2 deniers pour chaque balle sur la moyenne donnée, comme pour les catégories précédentes.

Les essais de titre faits par le vendeur font foi comme tout autre à moins qu'ils ne soient reconnus incorrects par l'*United States Testing Company Inc.*

Les soies des « Filatures de Canton » inférieures à la qualité de « Double extra B » ne donnent lieu à aucune garantie de titre (^{4 ter}).

Dans tous les cas ci-dessus indiqués, s'il y a un litige sur la détermination du titre moyen, c'est toujours l'essai fait par l'*United States Testing Company Inc.*, établissement officiellement reconnu par la *Silk Association* d'Amérique, qui fait foi entre les parties.

Ces essais sont limités à un certain nombre d'écheveaux: les opérations ont lieu sur cinq écheveaux par balle et la moyenne des cinq résultats obtenus détermine le titre de la soie de chaque balle. Le prélèvement des écheveaux d'essai doit être fait par l'*United Testing Company Inc.*

Les effets des résultats obtenus par les essais sur la vente sont différents suivant la qualité de la soie. Ainsi, il est stipulé, au marché américain, que, pour les soies asiatiques, sauf les « China filatures » de la première catégorie, les « double extra crack » des filatures du Japon et les qualités supérieures, la moyenne du lot entier livré à l'acheteur sera déterminée par la moyenne de toutes les balles de ce lot. Si, dans ce lot, plus d'un tiers des balles est reconnu de titre incorrect, l'acheteur pourra refuser le lot entier ou seulement les balles reconnues incorrectes. Dans le cas où moins d'un tiers des balles sont reconnues incorrectes, l'acheteur doit accepter les balles qui répondent aux conditions convenues.

Pour les soies européennes, les soies « China

(4 ter) *Raw Silk Rules*, art. 8, § 7 (*China Filatures*).

« Steam Filatures » de la première catégorie, les « doubles extra crack » de la filature du Japon et les qualités supérieures, les balles sont essayées individuellement et l'acheteur ne pourra refuser que celles reconnues incorrectes.

Enfin, tous les frais pour ces essais devront être supportés par la partie reconnue en défaut (5).

En résumé, dans les titres fins, la tolérance dans les écarts est plus stricte que dans les titres moyens ou fermes. Tel est le principe général.

Les Américains ont codifié mathématiquement la tolérance pour chaque titre alors qu'à Lyon on se contente d'une codification plus générale, mais pratiquement plus sévère. Des acheteurs de New-York acceptent bien souvent, en dépit de la codification, des soies beaucoup plus irrégulières que celles reçues à Lyon.

L'analyse des tolérances américaines qui vient d'être faite donne l'impression que de nombreux obstacles s'opposeraient aux échanges, mais la réalité ne répond heureusement pas à la théorie.

PARAGRAPHE II

Titre sur le marché de Lyon.

Au marché de Lyon, la réglementation à l'égard du titre présente une relative simplicité. En effet, la moyenne du titre de la soie vendue peut varier entre les limites extrêmes indiquées à l'art. 2 du chapitre I de la codification lyonnaise. Aux termes de cette ré-

(5) *Raw Silk Rules*, art. 8, alinéa 1, Dernière phrase.

glementation, ces limites sont habituellement de un ou deux deniers pour les soies fines, de trois à cinq et même davantage pour certaines soies fermes.

Il est indiqué, en outre, que pour les soies vendues à « tours comptés », la vérification du titre doit être faite à « flottes épuisées », c'est-à-dire qu'on doit examiner les flottes en les dévidant complètement. La tolérance est alors de 2 1/2 % en plus ou en moins du titre indiqué dans le contrat, pour les soies au-dessous de 50 deniers, tussahs non comprises (6). Les seuls essais faisant foi au marché de Lyon sont ceux effectués par la Condition de Lyon, titre conditionné sur vingt pesées. L'acheteur a le droit de faire faire un essai de reconnaissance par balle. En cas de contestation, le vendeur a le droit d'en exiger un second, et, dans ce cas, c'est la moyenne des deux essais qui doit être considérée. Les frais d'essai sont à la charge du vendeur (7).

La réglementation s'applique non seulement aux soies européennes et aux soies asiatiques vendues en disponible en Europe, mais aussi aux soies asiatiques traitées en mer ou sur marché d'origine, sauf les soies asiatiques filées à l'européenne soumises à des règles spéciales. Cependant, en cas de vente de soies asiatiques traitées sur marché d'origine ou en mer, lorsqu'il a été stipulé une garantie de titre de dévidage, cette garantie doit s'entendre comme « moyenne » du lot et ne doit pas s'appliquer balle

(6) *Codification des usages de Lyon*, chap. 1, art. 2 alinéa 6.

(7) *Codification des usages de Lyon*, chap. 1, art. 2, alinéas 1 et 2.

par balle ⁽⁸⁾. Donc, l'acheteur ne peut refuser les marchandises que dans le cas où cette moyenne de titre ou dévidage excède la limite établie.

Lorsque le contrat stipule que la délivrance aura lieu en plusieurs fois, chaque livraison fait l'objet d'une reconnaissance particulière. Il ne peut pas être fait de moyenne de titre ou de dévidage entre deux lots provenant de deux arrivages différents. Enfin, en cas de contestation sur le titre ou le dévidage, le vendeur a le droit de demander à ses frais un essai de contrôle sur les écheveaux prélevés par la condition publique des soies.

En ce qui concerne les soies asiatiques filées à l'européenne, traitées sur les marchés d'origine ou en mer, il est stipulé d'abord que le titre moyen de chaque balle doit rester dans les limites fixées par le contrat. Ainsi, par exemple, pour une soie vendue pour le titre de 9/10, le vendeur doit livrer des balles dont le titre moyen sera supérieur à 9 et inférieur à 10 deniers (donc de 9,01 à 9,99); pour une soie vendue pour le titre de 10/12, il doit livrer des balles de titre moyen, supérieures à 10 et inférieures à 12 deniers, etc.

Dans les cas où une ou plusieurs balles ne sont pas dans les limites de titre ou de dévidage fixées par la carte de vente, l'acheteur peut demander une bonification équitable en rapport avec l'ordre de la marchandise traitée.

Cependant, si plus de la moitié des balles ne reste pas dans les limites du titre indiqué, l'acheteur pour-

(8) Ibid., chap. 2, art. 3, alinéa A.

ra refuser le lot tout entier. Le vendeur sera tenu alors au remplacement dans un délai de quinze jours, ou, en cas d'impossibilité constatée, à une indemnité équitable. Il en est de même pour le cas où plus de la moitié des balles sont inférieures de 25 % au minimum de dévidage convenu.

Si les soies ont été vendues avec une moyenne de titre garanti, par exemple pour 10/12 moyenne maxima, toutes les balles doivent rester entre 10 et 12 et, si elles ne restent pas dans ces limites, l'acheteur pourra demander par application des mêmes règles une réduction du prix équitable en rapport avec l'ordre de la marchandise traitée. Si la moyenne garantie est dépassée, il y aura également lieu à bonification.

La vente est souvent faite avec un minimum de dévidage garanti, exprimé par un double nombre de tavelles. Dans ce cas, ce minimum s'entend de la moyenne des nombres indiqués; par exemple, un dévidage garanti de 60/70 tavelles représente un minimum de 65 tavelles.

Cette réglementation n'est applicable qu'aux soies filées à l'européenne, à l'exception des filatures tussah (9).

L'acheteur exige pour la soie moulinée que la marchandise ait subi une certaine torsion. La torsion est définie par le nombre de *tors*, c'est-à-dire par le nombre de tours complets autour de lui-même que le moulinier a fait subir au fil simple ou composé. Cet-

(9) Primitivement l'exception s'appliquait également aux Minchew et Shantung. Cette exception a disparu de la codification des usages de Lyon, depuis que les Minchew et Shantung ont été perfectionnés au même titre que les filatures à l'européenne.

te opération s'appelle tordage. En variant ces torsions, leur sens, leur intensité, l'ordre dans lequel elles se succèdent, il est possible d'obtenir des fils de propriétés variées, et aptes à subir les opérations de tissage auxquels ils sont destinés. Le mode et le degré de torsion produisent, en effet, sur l'étoffe des apparences spéciales et sont utilisés pour faire varier à l'infini l'aspect et les qualités des tissus.

Le contrat-type américain indique le nombre de tours à donner aux fils de soie moulinée au cas où il n'y a pas de convention spéciale des parties :

Pour les soies moulinées faites avec des grèges de 13/15 et 14/16, il doit y avoir le nombre de tours suivants, sauf stipulation contraire :

a) Organsin deux fils : une première fois 16 tours, une seconde fois 14 tours.

Organsin 3 fils : une première fois 16 tours, une seconde fois 12 tours.

b) Trame : deux tours et demi à trois tours et demi.

c) Crêpe georgette : deux fils 65 à 70 tours. Crêpe ordinaire 60 à 65 tours.

Pour toutes les autres sortes de soie moulinée, la torsion devra être stipulée dans le contrat ⁽¹⁰⁾.

SECTION II

Matières étrangères. Décreusage

La valeur de la soie, dans une certaine mesure, dépend de sa pureté. Aussi, les contrats-types règlent-

(10) *Thrown Silk Rules*, art. 6, section 1.

ils à l'avance, tant à New-York qu'à Lyon, en particulier pour les soies ouvrées, la quantité limite, le pourcentage de corps étrangers pouvant être contenu par la marchandise et au delà duquel le vendeur serait redevable d'une réfaction envers l'acheteur.

Nous avons vu précédemment que le fil de soie, tel qu'il est sécrété par le ver, se compose de deux parties : l'une appelée fibroïne, partie intérieure solide et brillante, l'autre, partie gommeuse, soluble dans les solutions alcalines ou dans l'eau de savon bouillante, connue sous le nom de grès et étrangère à la partie utilisable de la soie. Il en résulte que le dépouillement de cette partie gommeuse est nécessaire pour savoir la véritable partie utilisable pour laquelle l'acheteur paiera le prix. Ce dépouillement est appelé décreusage et les procédés de cette opération ont été suffisamment indiqués plus haut pour qu'il soit inutile d'y revenir, sauf en ce qui concerne les effets de cette opération sur les transactions.

Les soies comprennent toujours une certaine quantité approximativement déterminée de grès dont les parties doivent tenir compte au moment de la vente. En conséquence, si le vendeur est tenu à réfaction envers l'acheteur, ce n'est qu'au delà de la quantité standard, ou convenue, et encore n'en sera-t-il ainsi que s'il y a eu garantie de pourcentage. La quantité du grès est déterminée par la différence entre le poids de la soie avant et après décreusage. Elle est exprimée en pourcentage figurant dans des tableaux établis par les Chambres syndicales auxquelles se réfèrent les parties dans leurs accords. On appelle

perte de décreusage cette quantité de grès, qui est à défalquer du poids de la marchandise, avant décreusage. Les soies ouvrées se vendent, en général, avec garantie de décreusage, tandis que c'est exceptionnel pour les soies grèges. C'est ainsi que, sur le marché de Lyon, les soies ouvrées, à l'exception des tussahs ⁽¹¹⁾, se vendent avec garantie de décreusage, sauf stipulation contraire. Un tableau, dressé, d'après les statistiques officielles de la Condition, par l'Union des Marchands de Soie, indique le pourcentage normal de chaque catégorie de soies.

Au contraire, sur le marché de New-York, un accord spécial est nécessaire pour que ces soies soient garanties de la perte au décreusage. Quant aux soies grèges, ni sur le marché de Lyon, ni sur celui de New-York, elles ne sont garanties de la perte au décreusage, sauf cependant à Lyon pour les grèges Chine redévidées ⁽¹²⁾, et à New-York pour les soies grèges, asiatiques énumérées dans l'article VII des *Raw Silk Rules*, qui dispose que les soies en question devront être garanties ne pas perdre au décreusage plus de 22, 24 ou 26 % selon le cas. Toutefois, les parties peuvent déroger par une entente expresse et préalable à ces principes généraux.

Quid si la perte au décreusage a dépassé la garantie donnée ? La réglementation lyonnaise stipule que, sauf clause contraire, l'acheteur recevra une bonification égale au pourcentage dépassant la garan-

(11) *Codification des usages de Lyon*, chap. 1, art. IV

(12) *Ibid.* même article.

tie donnée ou le taux du tableau de l'Union des Marchands de Soies.

La bonification, c'est-à-dire la réduction du prix, sera faite par balle pour les ouvrées, et par lot pour les grèges asiatiques pour lesquelles il a été donné exceptionnellement une garantie (13).

Toutefois, au cas où le vendeur n'est pas satisfait des résultats du premier décreusage, il peut le contester et a le droit d'exiger une épreuve de contrôle. Cette épreuve sera faite par balle et portera, bien entendu, sur d'autres écheveaux que ceux déjà examinés, tant pour les soies ouvrées que pour les soies asiatiques, ces dernières ayant été examinées par lot au premier décreusage. Dans ce cas, la réduction à consentir sur le prix sera établie d'après la moyenne des deux épreuves (14). Les frais de ces opérations sont plus ou moins élevés, suivant la quantité des marchandises traitées; il y a donc intérêt pour les parties à savoir préalablement qui les supportera. A Lyon, la réglementation dispose que les frais de décreusage seront partagés par moitié entre l'acheteur et le vendeur lorsqu'il y a garantie; dans le cas contraire, les frais resteront à la charge de l'acheteur (15). D'autre part, sur le marché de Lyon, le décreusage pouvant être effectué non seulement par un établissement officiel, mais encore par des établissements privés, il y a lieu de définir quelle est de ces opérations celle qui doit faire foi. Afin d'éviter toute

(13) *Codification des usages de Lyon*, chap. 1, art. 4, alinéa 3.

(14) *Codification des usages de Lyon*, chap. 1, art. IV, alinéa 5.

(15) *Ibid.*, *loc. cit.*, alinéa 6.

contestation, la réglementation lyonnaise, conformément d'ailleurs aux principes des usages de la place, stipule que ce sera le décreusage fait sur l'échantillon prélevé officiellement par la Condition, au moment du conditionnement ⁽¹⁶⁾.

A New-York, les *Règles de la soie ouvrée* précisent seules les conditions du décreusage; les *Règles de la soie grège* se bornent, dans leur article VII, à indiquer les catégories de grèges pour lesquelles, contrairement à la règle admise pour toutes les autres grèges, la vente est considérée comme impliquant, sauf convention contraire, une garantie de minimum de perte au décreusage. D'ailleurs, le contrat-type relatif aux soies ouvrées ne pose que les principes généraux, laissant les parties libres dans leurs stipulations concernant le décreusage ⁽¹⁷⁾.

Lorsque les soies ouvrées sont vendues sur une base de décreusage stipulée, cela ne provient donc que d'un arrangement réciproque. Le vendeur gardera à sa charge toute différence supérieure à la base de décreusage ainsi stipulée. La détermination du décreusage, — dont les résultats peuvent légitimer une réduction du prix ou même une résolution du contrat — doit être faite d'après l'essai de la *United States Testing Co Inc.*, sur les échantillons officiellement prélevés. Toutefois, si une des parties n'est pas satisfaite des résultats du premier essai, elle a le droit d'en demander un deuxième, appelé l'essai de contrôle; il sera effectué également par la *United Sta-*

(16) *Ibid.*, *loc. cit.*, alinéa 4.

(17) *Thrown Silk Rules*, art. IV, section 1.

tes Testing Co Inc. Dans ce cas, le pourcentage moyen de décreusage de ces deux essais servira de base aux arrangements ultérieurs. Les frais de cet essai de contrôle sont à la charge de la partie qui l'a demandé.

Comment faut-il rectifier le poids facturé après les essais de décreusage? Le contrat-type américain impose certaines règles afin d'éviter les contestations (18).

Le poids rectifié sera établi comme suit: On multiplie d'abord le poids facturé par le pourcentage de fibre réellement délivré. Ce pourcentage étant la différence entre 100 % et le pourcentage de décreusage tel qu'il est établi par la *United States Testing Co Inc.*, d'après les échantillons officiellement prélevés, on divise ensuite ce produit par le pourcentage de fibre garanti. Voici l'exemple donné par le contrat-type américain :

On suppose que 1.000 livres de poids conditionné de soie ouvrée ayant un pourcentage de décreusage de 25 % ont été livrées et que la perte de décreusage garantie est de 23 %. Le pourcentage de fibre réellement délivrée est de $100 \% - 25 \% = 75 \%$; celui de fibre garanti est de $100 \% - 23 \% = 77 \%$. Donc, le poids rectifié d'après la règle indiquée sera :
 $= 974,03$ (19).

(18) Ibid., *loc. cit.*, art. V, section 6.

(19) Cette formule s'obtient d'ailleurs facilement au moyen d'une règle de trois par le raisonnement suivant :

La livraison à 77 % de poids de soie conditionnée vaut d'après le contrat comme si elle avait été de 100.

Une livraison de 1 % de poids de soie conditionnée vaudra par suite 77 fois moins, soit $100/77$.

Une livraison de 75 % de poids de soie conditionnée vaudra

Cela signifie que 1.000 livres, en poids conditionné de soie ouvrée ayant un pourcentage de décreusage de 25 %, valent 974,03 livres dans le cas où, d'après le contrat, le pourcentage de décreusage ne devait pas dépasser 23 %.

Ce calcul doit être fait sur la base de l'essai du poids conditionné effectué par la *United States Testing Co Inc.*, et, suivant les provenances de soies ouvrées, on y ajoute le pourcentage habituel ⁽²⁰⁾.

Comme l'on n'essaie pas des balles tout entières, les résultats des essais ne seront pas toujours identiques selon la quantité des échantillons prélevés.

Afin de permettre aux parties d'obtenir le résultat le plus satisfaisant dans la limite des circonstances actuelles, le contrat-type a établi une règle sur la quantité de ces échantillons à prélever.

Sauf le cas où la soie ouvrée est livrée au nombre des écheveaux, 10 % au moins de la soie à chaque livraison, doit être envoyé à la *United States Testing Co Inc.*, en vue de l'essai de décreusage. Toutefois, cette quantité ne doit pas être inférieure à une balle ou à un paquet ⁽²¹⁾.

Les soies ouvrées se vendent parfois au nombre des écheveaux, ce qui, d'ailleurs, est très rare pour les soies grèges. Dans ce cas, 20 % au moins de chaque livraison doit être envoyé à la *United States Testing Co Inc.* ⁽²²⁾.

75 fois plus, soit : 100×75 . Comme dans l'exemple indiqué il s'agit non de 100, mais de 1.000, le poids à considérer comme fourni est bien de 1.000×75 .

77

(20) *Thrown Silk Rules*, art. IV, section 1.

(21) *Thrown Silk Rules*, art. IV, section 3.

(22) *Ibid.*, loc. cit., section 4.

SECTION III

Dévidage

La réglementation des obligations que le vendeur assume, en ce qui concerne la nature de la marchandise à livrer, soit du chef de la description — ou, comme dit l'article 4 des *Usances de Zurich*, de la « désignation de qualité » —, soit du chef de la remise d'échantillons, soulève d'autres questions que celles que nous venons de grouper sous les rubriques « Titre » et « Décreusage ». Tout d'abord, une série de rubriques nouvelles — filage, tors, réglage, etc. — apparaissent quand on passe à l'étude des éléments contenus dans la description ou désignation de qualité des soies ouvrées. Et, même sans sortir du domaine de la soie grège, et en dehors des questions de provenance et de marque ou de *chop*, il faut tenir compte aussi de celles que fait naître la détermination des qualités de dévidage de la soie.

Le contrôle des qualités de dévidage est l'un des points sur lesquels la coordination des réglementations corporatives locales est le moins avancée. Les codifications européennes n'ont pu s'entendre jusqu'ici sur l'adoption d'une commune mesure qui puisse servir de base pour le classement des soies au regard de leur valeur de dévidage. La codification lyonnaise ne l'a pas même cherchée. Dans l'article 3 b), alinéa 5, de son chapitre II — disposition qui ne s'applique d'ailleurs qu'aux grèges d'Extrê-

me-Orient filées à l'européenne et même en faisant exception pour quelques-unes d'entre elles — elle se borne à interpréter les dispositions variables que les parties ont pu prendre à cet égard et qu'elles expriment usuellement sous une forme quelque peu imprécise, parce qu'en ces matières de détermination des qualités impliquées par la description ou par l'échantillon, il n'y a place qu'à des approximations, et il faut nécessairement faire entrer en jeu les tolérances, les marges de variation indispensables à la marche habituelle du commerce. Cet alinéa de la codification lyonnaise dit simplement : « Si la vente a été faite avec un minimum de dévidage garanti, exprimé par un double nombre de tavelles, ce minimum s'entend de la moyenne des nombres indiqués; par exemple un dévidage garanti de 60/70 tavelles représente un minimum de 65 tavelles. »

Les codifications de Zurich et de Turin font, au contraire, sortir de certaines descriptions ou « désignations de qualité » des soies vendues une garantie naturelle d'un minimum de rapidité de dévidage, mais donnent à cet égard des solutions qui, malgré le voisinage des deux places et les échanges d'influences qui se sont produites entre leurs codifications, sont franchement discordantes.

L'art. 11 des *Usances de Zurich* ne prévoit ce minimum de dévidage que pour certaines catégories de soies grèges d'Extrême-Orient et le fixe à 80 tavelles. « Le dévidage des grèges *Japon-Filatures*, dit-il, doit en principe être tel que, d'après les règlements en vigueur de la condition qui entre en question

pour la livraison [c'est-à-dire la Condition de Zurich habituellement ou, en vertu d'un accord préalable des parties une autre Condition, celle de Bâle ou même une Condition étrangère], cette soie donne, à une rapidité de dévidage de 3.000 mètres à l'heure, au moins 80 tavelles par balle. »

La codification de Turin vise d'autres catégories et adopte un standard plus élevé dans ses articles 76-77.

ART. 76. — « Quand une grège se vend *à bouts noués*, sauf clause spéciale dans le contrat, elle doit donner à l'essai de la Condition, d'après les règlements en vigueur, un résultat de dévidage non inférieur à 100 tavelles, quel que soit le titre de la soie. Les essais se font sur dix matreaux. »

ART. 77. — Le premier paragraphe vise les bonifications pour défaut de titre et le second dit : « Pour le défaut de dévidage, la bonification est :

de 1/4 % sur le prix de la marchandise par chaque 10 tavelles ou fraction de 10 tavelles au-dessous du minimum établi, pour les grèges donnant un résultat de 60 tavelles ou plus ;

de 1/2 % par chaque 10 tavelles ou fraction de 10 tavelles pour les soies donnant un dévidage inférieur à 60 tavelles ».

Les éléments de mésentente abondent entre ces codifications voisines en ce qui concerne l'organisation des garanties implicites de dévidage admises par elles. Elles ne les attachent pas aux mêmes désignations de qualité, classe ou provenance. Elles sont en désaccord sur les conséquences de l'insuffisance

de dévidage. L'article 67 de la codification piémontaise la sanctionne uniquement par une bonification dont l'importance va croissant progressivement avec l'étendue de l'insuffisance de rendement. L'article 12 de la codification de Zurich fait varier cette sanction suivant que la description a eu lieu dans une vente à livrer, cas auquel il n'y a place qu'à bonification, ou qu'elle se rattache à une vente en disponible, cas où le défaut de conformité du dévidage fait naître au profit de l'acheteur droit à protestation de la marchandise. La codification lyonnaise, qui n'admet d'autre garantie de dévidage que celle qui a été expressément stipulée par les parties et dont l'étendue a été approximativement réglée par elles, a opté pour une troisième solution dans les alinéas 2 et 3 de l'article 3 b) de son chapitre II. Elle admet que, si une ou plusieurs balles seulement d'un lot ne restent pas dans les limites de dévidage indiquées sur la carte de vente, il n'y a lieu qu'à bonification, mais que, si plus de la moitié des balles sont inférieures de plus de 25 % au minimum de dévidage convenu, l'acheteur peut laisser le lot pour compte.

Le désaccord est particulièrement frappant — quoiqu'il s'explique sans doute en partie par la diversité des catégories de soies visées, — peut-être aussi par les progrès de l'outillage — en ce qui concerne le choix d'un *standard* ou d'un niveau type de dévidage. La codification lyonnaise semble indiquer, par l'exemple auquel elle recourt, une attirance instinctive vers un standard de 65 tavelles. La codification zurichoise fixe, au contraire, — pour le cas spé-

cial qu'elle a prévu — l'étiage normal du dévidage à 80 tavelles, tandis que la réglementation piémontaise le porte, — toujours en vue d'une sorte particulière de soies — à 100 tavelles.

Le commerce international de la soie se trouve donc, en ce moment, au point de vue de la réglementation du contrôle de dévidage, dans une situation aussi défavorable que celle où l'avait placée, au point de vue du titrage, la diversité des deniers et titres en usage sur les diverses places avant l'adoption par le Congrès de Paris de 1900 du titre légal italien comme titre universel. Il sent la nécessité, pour réagir contre les gênes qui en résultent, de recourir aux méthodes d'entente internationale qui ont fait leur preuve d'efficacité en assurant l'unification du denier et du titre. C'est ce qu'indique la note suivante que les rédacteurs de la codification piémontaise ont glissée sous le troisième alinéa de l'article 77 : « En prévision de l'accord international entre les Conditions des soies relativement au compte (computo) des tavelles [c'est-à-dire à l'établissement d'un standard commun de rendement en tavelles], il est entendu qu'une grège contractée pour 100 tavelles, et ne produisant à l'épreuve qu'un rendement de 88 tavelles, ne donnera droit qu'à une bonification de $1/4$ % seulement. »

Nous ne voulons ici que marquer la place naturelle de ce chapitre par quelques sondages superficiels, quoiqu'il représente la partie de beaucoup la

plus développée des principales codifications d'usages des ventes de soie. Les données de la plupart des problèmes qui s'y posent sont trop fortement influencées par les traditions des marchés locaux, par leurs méthodes de production et d'ouvraison, par l'état général de leur outillage, pour se prêter aux efforts de systématisation du droit comparé.

Sans doute, quelques courants généraux, mais encore fort insuffisamment fermes se dessinent déjà dans les parties de ce chapitre où la technique commerciale rejoint le droit. Maintien sur les marchés de consommation des « désignations de qualité » et des « classifications d'exportation » faites sur le marché d'origine, mais sans que cela décharge le vendeur du pays d'importation de la responsabilité de la conformité de la marchandise à cette désignation de qualité (art. 4 et 5 des *Usances de Zurich*, art. 87, § 2, des *Usages de Milan*, tous relatifs aux grèges d'Extrême-Orient). Tendance à limiter l'aptitude à invocation en cas de contestation aux contrôles de titrage, décreusage ou dévidage faits dans les Conditions publiques de soies, s'affirmant avec plus d'exubérance dans la loi japonaise de 1926 sur le conditionnement obligatoire, mais qui perce aussi partout ailleurs, plus timidement dans les codifications lyonnaise (chap. I^{er}, art. 3, art. 4, § 3; chap. II, art. 3 a) 1, 3, 4 et 5) et piémontaise (art. 70 et 71), plus résolument dans les *Usances de Zurich* (art. 11, 15, 17, 54, 66 et 73, § 3 et 4), et même dans les *Usages de Milan* (art. 68). Tendance à ne donner à ces contrôles officiels des Conditions, tant qu'ils n'ont point

été répétés, qu'une valeur de preuve *prima facie*, susceptible d'être contrebalancée ou rectifiée par un second contrôle ou essai officiel intervenu à la demande de la partie intéressée (art. 68, § 1 des *Usages de Milan*; art. 8 et 52 des *Usances de Zurich*; art. 3 a), alinéas 5 et 6 du chapitre II de la codification lyonnaise; art. 4, section 7 des *Règles de la soie grège américaines*). Nous dirions même tendance dans le cas où la première épreuve a été suivie d'épreuves, également officielles, de contrôle, à accepter la moyenne des résultats donnés par ces deux épreuves ou par les essais successifs comme la preuve établie de la qualité de la marchandise, si n'était l'attitude de cavalier seul de la codification milanaise dont l'article 68, § 1^{er}, accorde préférence à la seconde épreuve. (Cf. : Piémont, art. 73, *in fine*.)

Mais, par ailleurs, quelle diversité dans les solutions données par ces codifications au problème de l'attribution de la charge des frais d'essai ou de conditionnement. L'article 70 des *Usages de Milan* pose, sans doute, des règles qui sont, au fond, de valeur universelle, parce qu'elles découlent des principes généraux du droit, quand il dit, dans son paragraphe premier, que les frais des essais *autres que les contractuels* (c'est-à-dire que ceux qui ont été prévus expressément dans le contrat et peut-être aussi ceux que la pratique courante du commerce sous-entend dans le contrat) restent à la charge de celui qui les ordonne; ou encore quand, dans son paragraphe 3, il fait une application particulière aux essais de dévidage de ce principe d'équité que, quand les

épreuves officielles ont été rendues nécessaires par la faute établie d'une des parties, c'est cette partie qui doit en subir le coût. Mais, en l'absence de stipulations formelles, existe-t-il des contrôles ou essais *contractuels*, et dans quels cas, sous quelles conditions, pour quelques catégories de contrats et pour la vérification de quelles catégories de qualités; qui doit en supporter les frais ou comment se répartissent-ils ? Ce sont là points sur lesquels les diverses codifications d'usages de places prennent les positions les plus variées.

Aussi renonçons-nous personnellement à dresser une table de concordance entre ces dispositions de réglementation technique des codifications d'usages des soies. Mais nous apportons à ceux qui songeraient à l'établir la documentation nécessaire, en donnant dans nos annexes la traduction intégrale des tableaux qui la contiennent.

CHAPITRE VI

Obligations du vendeur Remplacements en cas de livraisons non conformes

Rappelons que, suivant les règles admises en droit français, lorsque la qualité et la provenance de la marchandise sont spécifiées, le vendeur n'a pas le droit de livrer un produit d'autre qualité ou d'autre origine; sinon l'acheteur pourra obtenir la résiliation du contrat ou au moins une réduction de prix ⁽¹⁾.

Les mêmes principes sont admis en droit américain. Aux termes de la section 14 de l'*Uniform Sales Act*, lorsque la vente a été faite avec « description », il est garanti implicitement que la marchandise doit

(1) Req., 9 mars 1910. S. 1913, 1, 169, THALLER et PERCEROU, *Droit commercial*, 1925, n° 1049. — LYON-CAEN, *Droit commercial*, tome 3, n° 111.

répondre à ladite description, sinon l'acheteur pourra, soit la refuser avec dommages-intérêts, soit l'accepter avec réduction de prix ou dommages-intérêts (2).

La partie lésée n'a d'ailleurs pas toujours intérêt à demander la résolution du contrat. En effet, les lois de beaucoup de pays exigent que cette résolution soit prononcée par décision judiciaire. Or, avant de pouvoir obtenir une semblable décision, il faut souvent attendre un long délai et engager des frais appréciables, alors que l'acheteur pourra avoir un besoin pressant de la marchandise commandée, s'il l'a déjà revendue par exemple. C'est l'une des raisons pour lesquelles la résolution des différends par voie arbitrale se substitue de plus en plus à la résolution par voie judiciaire et l'appel aux sanctions rapides du droit corporatif, — comme l'annulation par la partie — aux lourdes sanctions du droit officiel.

Mais il peut arriver aussi qu'une réduction de prix ne fasse pas davantage l'affaire de l'acheteur. C'est ce qui se produit quand la nature de la marchandise est si différente de celle qu'il a commandée, qu'il ne peut absolument pas l'utiliser dans son industrie ou son commerce.

Un usage bien établi remédie à ces inconvénients; c'est celui d'après lequel les parties renoncent au droit de résilier le contrat ou de demander réduction du prix, mais se reconnaissent, par contre, un droit réciproque de remplacement. L'acheteur a alors le

(2) *Uniform Sales Act*. Section 69.

droit de demander le remplacement de la marchandise non conforme, et il est en même temps engagé à accepter le remplacement. C'est ainsi que les contrats-types américains stipulent que toute balle ou tout lot refusé pour motif raisonnable devra être remplacé par le vendeur et le remplacement accepté par l'acheteur (3).

La réglementation lyonnaise prévoit aussi, en vue du même cas (livraison défectueuse d'une ou plusieurs balles) que l'acheteur et le vendeur ont droit réciproquement au remplacement (4). Ce droit réciproque de remplacement est reconnu, non seulement en cas de non conformité de la marchandise, mais aussi en cas de livraison de marchandise de qualité défectueuse. Par dérogation aux règles générales concernant la garantie implicite des vices cachés (5), l'acheteur ne peut que demander le remplacement au vendeur, alors même qu'il pourrait être plus avantageux pour lui de résilier le contrat; le vendeur ne peut pas non plus se refuser à ce remplacement.

Toutefois, il n'en est pas de même en matière de vente de soie asiatique traitée en mer ou sur les places d'origine. Ici, c'est le principe de la bonification, et non celui du remplacement, qui s'applique (6).

Le droit réciproque de remplacement a évidem-

(3) *Raw Silk Rules*, art. IX, alinéa 3. — *Thrown Silk Rules*, art. IX, section IV.

(4) *Codification des usages de Lyon*, chap. 1, art. 10, alinéa 8.

(5) Article 1644, C. civ. fr.; *Uniform Sales Act*, sections 14 et 69.

(6) *Codification des usages de Lyon*, chap. II, art. II, dernier alinéa.

ment pour but de régler le plus vite et le mieux possible les discussions sur les transactions.

Le remplacement doit avoir lieu dans un court délai; sans cela, la mesure n'aurait plus d'intérêt.

Les contrats-types ou les réglementations des usages indiquent le délai de remplacement.

Au marché de Lyon, il est d'un mois pour les soies grèges d'Europe, de six semaines pour les grèges de provenance ottomane (7).

En ce qui concerne les soies asiatiques en disponible en Europe, le délai de remplacement sera d'un mois en vertu de l'art. 2, n° 1, du chapitre II de la Codification, qui rend applicable l'alinéa 10 de l'article 10 du chapitre I.

Pour les soies asiatiques, traitées sur mer ou sur marché d'origine, la vente ne comporte pas, en principe, de laisser pour compte; l'acheteur ne peut pas refuser la marchandise; sauf en cas de transformation de la marchandise ou « d'erreur manifeste », il doit se contenter de demander un rabais au vendeur. Dans les cas de transformation ou erreur manifeste, le vendeur est tenu à remplacement et le délai de remplacement n'est que de quinze jours (8).

On pourrait, au premier abord, être surpris de ce court délai de remplacement; car, si le vendeur devait se procurer au pays d'origine la marchandise nouvelle, il lui faudrait au moins une quarantaine de jours, durée approximative du trajet par voie de mer d'Extrême-Orient en Europe. La brièveté du dé-

(7) Ibid., chap. I, art. X, alinéa 10.

(8) Codification des usages de Lyon, chap. II, art. 3, alinéa 2.

lui tient à ce qu'on a voulu maintenir au remplacement tout son effet utile, et celui-ci ne le produit qu'à la condition d'être opéré rapidement. Dans l'espèce, le vendeur ne pourra opérer le remplacement dans le délai de quinzaine que s'il dispose de marchandises disponibles au marché de Lyon ou sur mer. S'il ne peut s'en procurer dans l'une ou l'autre de ces conditions, il rentre dans le cas prévu par le membre de phrase final de l'alinéa 2, de l'article 3, chapitre II, de la Codification des usages de Lyon, qui prévoit que « en cas d'impossibilité constatée » il sera tenu « à une indemnité équitable ».

L'acheteur n'a pas la simple faculté de recevoir une marchandise nouvelle offerte en remplacement dans le délai de 15 jours; il est tenu d'accepter le remplacement fait dans ce délai, dès qu'il est effectué en marchandises, répondant aux termes du contrat. S'il se refuse à l'agréer, c'est à des arbitres qu'on recourra pour déterminer si elle doit être acceptée. Dans ce cas, la marchandise fournie en remplacement peut être disponible sur le marché ou flottante et d'une autre inspection que la marchandise vendue ⁽⁹⁾. Cependant, si le remplacement se fait en soies flottantes, le vendeur ne peut, évidemment, pas garantir l'arrivée de la marchandise dans un délai exact de 15 jours, après le refus du premier lot. Consultée sur la solution à adopter en pareil cas, la Chambre syndicale des Marchands de Soie de Lyon a décidé que ce remplacement remplirait les conditions

(9) *Codification des usages de Lyon*, chap. II, art. 3, alinéa 3.

de « Bona fide » si le vendeur présentait un lot expédié dans un délai de 15 jours après la date extrême d'expédition prévue au contrat. C'est cette date extrême qui, seule, doit être prise en considération même si le premier lot avait été embarqué avant l'échéance du terme d'expédition ⁽¹⁰⁾.

Lorsque le vendeur ne peut faire le remplacement dans le délai de 15 jours, il doit faire constater cette impossibilité et est tenu à une indemnité équitable.

Sur la question de savoir si l'on est ou non dans les cas de « transformation de la marchandise » ou « d'erreur manifeste », c'est au juge du fait qu'il appartient de se prononcer souverainement.

En ce qui concerne les soies d'Europe ou les soies ottomanes, le vendeur peut présenter en remplacement plusieurs lots successifs de marchandise, tant que les délais de délivrance prévus au contrat ne sont pas expirés.

Au contraire, si le remplacement est présenté après l'expiration du délai de délivrance, mais dans le délai de remplacement (un mois pour soies d'Europe) (six semaines pour soies ottomanes), le vendeur n'a le droit de présenter qu'un seul remplacement par balle refusée ⁽¹¹⁾.

En ce qui concerne le remplacement des soies grèges traitées sur mer ou sur marché d'origine, le vendeur peut présenter en remplacement plusieurs lots successifs, non seulement pendant le délai de déli-

(10) *Rapport sur les travaux de l'Union des Marchands de soie de Lyon pour 1925.*

(11) *Codification des usages de Lyon*, chap. 1, art. 10, alinéa 12,

vance, mais tant qu'il reste dans le délai de remplacement (12).

Il n'y a pas de distinction de délai suivant la provenance pour les soies ouvrées. Le délai de remplacement est fixé dans tous les cas à un mois (13).

Si le vendeur n'exécute pas le remplacement dans le délai, l'acheteur aura le droit, soit de demander la résolution de la vente en refusant la marchandise en retard, à charge de se remplacer lui-même aux risques et périls du vendeur si bon lui semble, soit de demander des dommages-intérêts (14). Dans ce sens, la réglementation des usages de Lyon stipule que, pour les soies asiatiques, le délai de remplacement expiré, il peut y avoir laisser pour compte ou indemnité équitable (15).

Il convient enfin de noter que, si le remplacement est considéré sur le marché de Lyon comme la solution la plus appropriée aux intérêts réciproques des parties (il en est d'ailleurs de même sur le marché de New-York), il y a certains cas où ni acheteur ni vendeur ne sont tenus au remplacement :

En premier lieu, la codification des usages de ce marché prévoit que les parties insèrent parfois dans le contrat une clause portant les termes « sans remplacement ». Cette clause signifie que l'acheteur n'a que le choix ou de recevoir la marchandise sous bo-

(12) Ibid., chap. II, art. 3, alinéa 4.

(13) Ibid., chap. 1, art. 10, alinéa 10.

(14) *Codification des usages de Lyon*, chap. 1, art. 10, alinéa 13. Art. 1184 et 1644, C. civ. fr.

(15) Ibid., chap. II, art. 3, alinéa 4.

nification, c'est-à-dire réduction du prix, ou de poursuivre la résiliation pure et simple avec dommages-intérêts. Le droit aux dommages-intérêts est refusé à l'acheteur lorsque le contrat porte la clause « sans remplacement, sans dommages » (16).

En second lieu, le remplacement peut être refusé par l'acheteur en cas d'avarie survenue aux soies asiatiques vendues à livrer, traitées sur marché d'origine ou sur mer. Mais il doit accepter les balles avariées avec réduction du prix, c'est-à-dire bonification à déterminer par expertise officielle ou par accord entre les parties (17).

Sur ce dernier point, la codification lyonnaise se rapproche des *Usances* de Zurich qui, dans leur article 16, relatif aux soies grèges asiatiques, disposent que « les balles avariées doivent être acceptées par l'acheteur et que la bonification d'avarie établie officiellement est obligatoire pour les deux parties. »

La même disposition se retrouve aussi dans l'article 96 des *Usages de Milan*.

Le vendeur, de son côté, ne saurait réclamer le droit de remplacement dans le cas où la soie asiatique est vendue en marchandise à livrer en Europe à dates déterminées. La réglementation lyonnaise stipule, en effet, qu'en cas de refus justifié, c'est-à-dire de refus en raison de *transformation de la marchandise* ou d'*erreur manifeste*, le vendeur n'a pas droit au remplacement prévu à l'art. 3 du chapitre II de la codification. Il peut être tenu à une indemnité pour

(16) *Codification des usages de Lyon*, chap. I, art. 10, alinéa 9.

(17) *Ibid.*, chap. II, art. 2, n° 4.

non-livraison de la marchandise ⁽¹⁸⁾. En d'autres termes, l'acheteur pourra, à son choix, demander la résolution de la vente, ou sa mise en possession et peut demander des dommages-intérêts s'il y a lieu ⁽¹⁹⁾. Toutefois, s'il ne s'agit que d'une simple infériorité de la marchandise, l'acheteur ne peut la refuser. Il n'y a place alors qu'à une bonification équitable.

Au marché de New-York, les contrats-types fixent uniformément le délai de remplacement. Il est de 15 jours pour les soies grèges comme pour les soies moulinées ⁽²⁰⁾. Ce délai commence à courir à partir de la date à laquelle le remplacement des marchandises aura été accepté par le vendeur, ou, le cas échéant, ordonné par arbitrage.

Dans le contrat-type de soie grège, il est prévu d'ailleurs que, si au premier remplacement, la marchandise n'est pas encore conforme aux stipulations du contrat et que l'acheteur la refuse de nouveau pour cette cause, une décision arbitrale pourra intervenir pour ordonner un autre remplacement ou opérer un règlement par voie d'indemnité ou de restitution de prix.

Il peut arriver que le vendeur n'ait pas de la marchandise en disponible de la qualité voulue et ne puisse se la procurer dans le délai de 15 jours. Si les parties ne peuvent arriver à se mettre d'accord, le recours à l'arbitrage est obligatoire. Le contrat-type

(18) *Codification des usages de Lyon*, chap. II, art. 3, al. 2.

(19) Art. 1610, 1144, C. civ. français.

(20) *Raw Silk Rules*, art. 9, alinéa 3. *Thrown Silk Rules*, art. IX, sect. 4.

de soie grège ⁽²¹⁾ stipule, en effet, que, lorsqu'un lot de la marque, de la qualité, du titre convenus dans le contrat ne pourra être obtenu sur le marché de New-York, la question sera réglée par voie d'arbitrage. Les arbitres conclueront au remplacement ou à la résiliation du contrat selon les circonstances. En effet, les soies grèges se vendent le plus souvent en marchandises à livrer et sont importées directement du pays de production suivant les commandes des acheteurs. Le stock à New-York est parfois insuffisant pour répondre aux besoins éventuels; certaines qualités manquent ou sont en trop faible quantité. Si l'on obligeait le vendeur à se procurer la soie de remplacement hors du marché de New-York, il ne pourrait faire autrement que de la faire venir des marchés d'origine et non seulement il lui serait, par suite, impossible de remplacer dans le délai de quinzaine, mais aussi il pourrait subir de lourdes charges pour des frais de transport supplémentaires. Les arbitres décideront donc en tenant compte des circonstances de façon à donner la solution la plus équitable.

A l'inverse, lorsqu'il s'agit de soie ouvrée, le vendeur doit faire le remplacement de toute façon et à tout prix, mais, s'il y a lieu, une prolongation de délai est accordée pour le remplacement.

C'est ainsi que la section 4 de l'article 9 du contrat-type des soies ouvrées après avoir posé dans son premier alinéa le principe que les soies re-

(21) *Raw Silk Rules*, art. 9, alinéa 6.

fusées doivent être remplacées par le vendeur dans les quinze jours de l'acceptation par lui du règlement ou de l'approbation du règlement par l'arbitre, dispose, dans son second alinéa, que, quand les lots de soie refusés sont d'une qualité non usuelle ou d'un numéro de titre ou d'une torsion qu'il peut être très difficile d'obtenir, ces soies sont remplacées seulement dans un temps raisonnable et que, si l'acheteur et le vendeur ne peuvent s'entendre sur la fixation de ce temps raisonnable, il sera déterminé par l'arbitrage.

Le vendeur ne peut donc se dispenser du remplacement par le seul fait qu'il ne peut trouver la marchandise sur le marché de New-York. Cette différence entre soie ouvrée et soie grège vient des conditions particulières des marchés de ces deux genres de matières premières.

Les soies sont, en général, ouvrées aux Etats-Unis, où on importe très peu de soies ouvrées. Dans le cas où le vendeur n'en a qu'un stock insuffisant pour répondre aux besoins de son commerce, il pourra toujours se procurer des soies ouvrées au bout d'un temps assez court. Le délai de quinze jours sera cependant parfois insuffisant, d'où la disposition finale de la section 4 de l'art. IX du contrat-type, qu'un délai supplémentaire raisonnable doit, dans les cas antérieurement indiqués, être accordé au vendeur.

Il se peut que les soies grèges spécifiées d'une marque se vendent sans être examinées sur le marché d'origine et qu'on ne les vérifie qu'à leur arrivée au

marché de New-York. Si, dans ce cas, un ou plusieurs lots sont reconnus comme n'ayant pas la qualité ou le titre convenu, l'acheteur a le choix entre trois solutions :

- 1° Refuser la partie incorrecte;
- 2° En demander le remplacement;
- 3° Accepter la marchandise défectueuse avec réduction de prix ⁽²²⁾.

Ce choix laissé à l'acheteur s'explique : la marchandise n'est pas inspectée au départ; un vendeur peu scrupuleux pourrait être tenté d'en profiter pour expédier une marchandise défectueuse en tout ou partie; mais, s'il sait qu'elle pourra être purement et simplement refusée à l'arrivée, il s'abstiendra de cette tentative; en somme, on a voulu que l'acheteur américain soit protégé contre les inconvénients de l'absence de vérification au départ.

Le remplacement est l'une des institutions les mieux établies et les plus indiscutablement universelles du commerce de la soie.

Son fonctionnement était déjà réglementé par plusieurs des dispositions de la vieille codification de Zurich dont nous ne citons que les principales. Tout d'abord, l'article 30, relatif aux ventes de soies grèges asiatiques qui dispose :

« § 1. — En cas de *refus (Protest)* reconnu de marchandises achetées à livrer (art. 28), le vendeur est tenu de fournir dans un délai de quatorze jours un remplacement et l'acheteur est également obligé de

(22) *Raw Silk Rules*, art. 9, alinéa 7.

le recevoir en marchandises répondant aux termes du contrat.

« § 2. — S'il n'est pas possible au vendeur de fournir un remplacement régulier (*richtig*), ce qu'il doit faire savoir à l'acheteur au plus tard dans les six jours ouvrés après le *refus reconnu*, il doit l'indemniser par une bonification conforme aux conditions du marché. »

Dans la partie consacrée aux ventes de soies autres que les grèges asiatiques, deux articles des *Usances* de Zurich traitent également du remplacement. C'est d'abord l'article 76, déjà cité, qui, prévoyant le cas où l'exécution de ventes à livrer ferait surgir des contestations que les parties ne puissent arriver à résoudre elles-mêmes, déclare que « c'est au tribunal arbitral qu'il appartiendra de décider si la différence établie entre la marchandise livrée et les conditions du contrat justifie ou non un refus de l'acheteur et, dans le premier cas, s'il doit lui être accordé un rabais correspondant ou lui être fourni un remplacement. »

C'est ensuite l'article 77 qui prévoit, dans sa section 1, que, « en cas de renvoi des marchandises vendues à livrer l'acheteur a le droit de réclamer un remplacement et est tenu aussi de l'accepter en marchandises conformes aux conditions du contrat », et qui, dans sa section 2, ajoute : « Mais le vendeur a aussi le droit de livrer dans le délai de huit jours (dimanches, jours et demi-jours fériés et après-midi du samedi non compris) une marchandise égale de même titre et torsion ou aura à fournir une bonification con-

forme à la situation des prix. Dans tous les cas, il a le droit de fournir un remplacement dans le délai originellement convenu. »

Le rôle du remplacement est aussi défini fort attentivement dans les codifications italiennes.

En ce qui concerne les ventes de filés de soie italienne les *Usages de Milan* ne prévoient de remplacement et on le comprend aisément — que pour les ventes à livrer, dans leur article 82 qui dispose :

§ 1. — « Les soies qui, par le titre, par la qualité ou pour d'autres causes, ne sont pas conformes au contrat et qui sont régulièrement refusées (*rifiutabili*) par l'acheteur, peuvent être remplacées par le vendeur, et l'acheteur doit recevoir le remplacement, pourvu que la nouvelle livraison intervienne dans le terme établi par le contrat ».

(Après avoir reproduit littéralement ce premier paragraphe, le paragraphe correspondant des *Usages Piémontais* — art. 79, § 1^{er} —, le fait suivre de ces commentaires: « Quand le remplacement est demandé par l'acheteur, le vendeur doit l'accorder, pourvu qu'on lui concède le délai nécessaire pour l'exécuter. Quand le remplacement ne peut être exécuté en temps utile, l'acheteur a le droit d'accepter les balles susceptibles d'être refusées (*rifiutabili*) pour défaut de titre ou de dévidage avec la bonification établie à l'article 77 (article fixant les pourcentages de bonification pour insuffisance de titre ou de dévidage par rapport aux conditions convenues ou impliquées dans la désignation de qualité). Après un premier remplacement, l'acheteur a droit à la liquidation des domma-

ges... » La codification de Turin copie, au contraire, sans changements ni additions, les deux paragraphes suivants de l'article 82 du modèle milanais).

§ 2. — « Le vendeur n'a ni le droit ni l'obligation de remplacer les soies refusées quand le contrat porte la condition « remplacement exclu » ou encore « sans obligation de remplacement ».

§ 3. — « La simple expression « remplacement exclu » ou « sans obligation de remplacement » ne suffit pas pour exclure aussi l'obligation à une indemnité; cette exclusion doit être formulée dans le contrat ».

Le § 4 est relatif au droit de refus et au droit d'indemnité en cas de retard dans la livraison.

§ 5. — « Dans les contrats à livrer pendant une période établie on permet aussi la présentation de balles pareilles à fin de remplacement, pourvu qu'elle intervienne dans le délai [de livraison] établi au contrat ».

(L'article 79 des *Usages Piémontais* supprime ce dernier texte — dont l'utilité était discutable — pour le remplacer par des précisions sur les effets du retard dans la livraison dû à la force majeure.)

L'article 86 du recueil d'usages milanais, toujours pour les ventes à livrer de soies italiennes, fait de nouveau allusion au rôle du remplacement en ces termes : « Quand, pour une marchandise traitée à terme ou pour livraisons successives, l'acheteur a été en droit de refuser la première livraison ou l'une des livraisons intermédiaires, il peut, *si le vendeur ne présente pas en temps utile le remplacement*, pré-

tendre à une indemnité pour la partie en retard, pourvu toutefois que le billet de contrat ne contienne pas la clause « *remplacement et indemnité exclus* » ; mais il ne peut se soustraire à la réception des livraisons ultérieures si elles sont faites dans le temps et les conditions voulues.

(Disposition transportée dans l'article 80 des *Usages Piémontais*, avec quelques retouches de pure forme.)

Le fonctionnement du remplacement dans les ventes de soies asiatiques est réglé par les articles 94 et 95 de la codification milanaise — articles qui figurent parmi les extraits de cette codification que le recueil piémontais a placés dans ses articles 89-100.

ART. 94, § 1. — « En cas de refus justifié de la marchandise traitée à l'origine ou en mer aux termes des articles 90 et 93, le vendeur a le droit de présenter et l'acheteur est tenu de recevoir le remplacement dans les quinze jours; à défaut de ce remplacement, l'acheteur a droit à une compensation équitable sur le prix, sauf la disposition de l'article 83. »

(L'article 83, auquel renvoie ce premier paragraphe, vise les limites apportées à l'exercice par l'acheteur de son droit à indemnité en cas de refus justifié de la marchandise, mais il a aussi son contre-coup, — d'où le renvoi — sur l'obligation de remplacement du vendeur. Il décide que l'acheteur, qui a protesté — et légitimement protesté — la livraison, n'a pas droit à indemnité, — ce qui implique qu'il n'a pas droit davantage à remplacement — quand il a pu [ou sans doute aussi aurait pu] acquérir la mar-

chandise contractée à de meilleures conditions que celles contenues dans le contrat.)

§ 2. — « Quand le vendeur entend effectuer le remplacement, il est tenu d'en donner avis à l'acheteur dans les cinq jours de la protestation. »

Art. 95. — « En cas de vente pour une époque déterminée de délivrance sur la place, le refus motivé d'une livraison faite avant l'expiration du délai fixé pour la délivrance n'annule pas le droit du vendeur à remplacement pendant le délai établi par le contrat. A défaut de ce remplacement, le vendeur doit accorder à l'acheteur une indemnité ou bonification équitable, sauf la disposition de l'article 83. »

On voit donc que, malgré des divergences secondaires de réglementation, le remplacement tient la même place et répond aux mêmes destinations dans toutes les rédactions écrites d'usages de soies qui avaient été opérées avant la guerre mondiale, soit aux Etats-Unis, soit en Europe. Et nous ne séparons pas de ce groupe compact la Codification Piémontaise, car, quoiqu'elle porte la date de 1925, elle n'est, en cette matière, qu'une réédition sans originalité de la Codification Milanaise de 1909.

Le remplacement se présente comme le point de convergence de tout l'ensemble du mécanisme de la vente de soies dans un document plus récent, et par là même plus au courant des aspirations actuelles de cette branche du commerce : le règlement adopté à la date du 15 septembre 1920 par la *Foreign Silk Association* de Canton.

Dès la section 2 de son article 1, ce document formule le principe du droit au remplacement en ces

termes généraux: « Quand l'acheteur est mécontent de la qualité d'une livraison, le vendeur peut la remplacer par l'envoi d'un autre lot ; mais il doit faire ce remplacement dans le délai du contrat, sauf quand un chop spécial a été fixé. Quand il s'agit d'un chop déterminé, un délai raisonnable doit être accordé pour permettre à la filature de remplacer le lot refusé. » Puis, dans la section 5 de ce même article 1, il souligne, comme l'avait fait la codification zurichoise, le lien entre le remplacement et l'arbitrage en décidant qu'en cas de discussion entre l'acheteur et le vendeur que ceux-ci n'arriveraient pas à résoudre amiablement, « l'incident sera porté devant le Comité pour être soumis aux arbitres ».

Et il signale ensuite une série d'applications spéciales du remplacement. L'article 3 exige que « toutes les soies de filature portent dans chaque flotte l'étiquette spéciale de la filature » ; et il donne à cette exigence la sanction suivante : « L'acheteur peut exiger le remplacement d'un lot qui ne contient pas ces étiquettes dans chaque flotte. » Dans sa forme originelle de 1920, le règlement écartait le droit et l'obligation de remplacement pour les ventes en disponible par cette disposition de l'article 4 : « La soie disponible qui ne répond pas au standard n'a pas à être remplacée par le vendeur. L'acheteur, cependant, sera autorisé à prendre le temps nécessaire pour consulter le client européen par câble pour le cas où cet acheteur européen aurait convenance à accepter la soie malgré ses défauts. » Mais la *Foreign Silk Association* a, depuis, réagi contre cette première attitude en introduisant, le 22 mai 1923, dans

son règlement, un article complémentaire, l'article VI ainsi conçu : « Soie disponible. — La maison importatrice est fondée à demander le remplacement à la maison exportatrice, excepté quand l'affaire a été conclue avec un chop bien déterminé. »

Enfin dans son article final — article 14 — ce règlement prévoit la question, malheureusement trop pratique à Canton, de la répression des fraudes, et après avoir organisé une procédure tendant à soumettre le lot de soies, où l'inspection de l'acheteur a laissé soupçonner des traces de fraude, à l'examen d'experts désignés par les associations étrangère et indigène, il donne à la fraude établie par cette procédure les sanctions suivantes. « Une amende de... sera imposée au vendeur et celui-ci sera condamné au remplacement. Si le vendeur ne présente pas un remplacement satisfaisant, l'acheteur aura la faculté d'acheter dans une autre maison et de rendre le premier vendeur responsable de toute différence de prix. »

Le droit et l'obligation de remplacement se placent à un stade de l'organisation juridique du commerce plus avancé que celui que représentent les sanctions simplistes et brutales de l'inexécution des obligations contractuelles réglementées par les codes civils ou les codes de commerce. Ils tendent à reculer autant que possible l'entrée en jeu du détestable procédé d'exécution qu'est l'exécution par équivalents ou sous forme de dommages-intérêts, en prolongeant le champ d'action de l'exécution en nature — de la *specific performance* comme disent les anglais. Ils contribuent à détourner les intéressés de ruptures

brutales des relations commerciales qui risquent finalement de leur être préjudiciables à tous et mettent en œuvre le sage conseil que renferme ce dicton populaire : « Un mauvais arrangement vaut mieux qu'un procès. »

Mais ce stade supérieur d'organisation ne peut être atteint que par celles des branches du commerce qui ont réussi à se doter de rouages d'arbitrage corporatif. C'est ce que prouve assez la concordance avec laquelle les diverses codifications d'usages dont nous avons analysé les dispositions sur le remplacement, présentent cette institution comme indissolublement liée dans son fonctionnement pratique à l'arbitrage commercial.

Il est de toute évidence qu'un instrument juridique aussi technique et aussi délicat que l'est la théorie du remplacement ne saurait être manié utilement par les tribunaux ordinaires, ni même par des juridictions de commerçants procédant suivant les règles ordinaires de la procédure judiciaire. Le remplacement n'a de raison d'être que s'il est fait dans un délai très bref. Quand une contestation s'élève sur son caractère obligatoire, elle ne peut être résolue en temps utile qu'à la condition que la solution en soit demandée à des agents de conciliation beaucoup plus expéditifs que ne le sont les tribunaux. Et les questions que soulève le remplacement, comme par exemple la légitimité commerciale du refus qui y donne lieu, sont des questions de caractère beaucoup trop étroitement professionnel pour qu'elles puissent être intelligemment tranchées par d'autres que des gens du métier.

CHAPITRE VII

Obligations du vendeur. Délivrance . Quantité de la marchandise

La quantité de soies dont le vendeur est débiteur envers l'acheteur est déterminée en général en poids et quelquefois en nombre de balles. Le vendeur est tenu de livrer la quantité prévue au contrat. Cependant, pour divers motifs, en particulier détériorations en cours de route, on admet, lorsque la soie est vendue au poids, la possibilité de ne pas livrer, une quantité rigoureusement égale à celle qui avait été convenue et des usages se sont établis, tant à New-York qu'à Lyon, qui reconnaissent en faveur du vendeur la latitude de fournir une certaine quantité en plus ou en moins. Cette latitude est réglée dans les contrats-types ou les codifications d'usages.

Sur le marché de Lyon, le vendeur a la faculté de livrer 3 % en plus ou en moins de la quantité indiquée dans la carte de vente, tant en cas de vente de soies européennes que de vente de soies asiatiques, disponibles à Lyon ou à livrer, c'est-à-dire dans ce dernier cas, traitées sur le marché d'origine. Quand il s'agit des soies asiatiques traitées en disponible ou sur marché d'origine pour embarquement immédiat, la tolérance est de 5 % en plus ou en moins de la quantité indiquée dans le contrat ⁽¹⁾. Cette latitude sera appliquée également au poids des balles lorsque les soies ont été vendues au nombre de balles. D'après les usages, au cas où les soies se vendent au nombre de balles, chaque balle doit avoir les poids standards suivants ⁽²⁾ :

48 kilogs pour les grèges Chine blanches natives et les Canton.

60 kilogs pour les grèges Japon et pour les grèges de Chine jaunes natives, redévidées et filatures à l'européenne, ainsi que pour les tussahs.

68 kilogs pour les grèges Bengale et Kashmir.

100 kilogs pour les autres grèges et pour toutes les ouvrées.

Le vendeur doit donc, non seulement livrer le nombre de balles convenu dans le contrat, mais aussi des balles ayant les poids susindiqués, sous réserve, toutefois, des tolérances de 3 ou 5 %. Ainsi, par exemple, le vendeur peut livrer des balles de

(1) *Codification des usages de Lyon*, chap. 1, art. X, alinéa 1. Chap. II, art. IV.

(2) *Ibid.*, chap. I, art. X, alinéas 2, 3.

soies grèges Canton, dont les poids varient entre 46 kgs 56 et 49 kgs 44, si elles ont été vendues à livrer au marché de Lyon, et de poids variant entre 45 kgs 6 et 50 kgs 4, si elles ont été vendues en disponible au marché d'origine. Toutefois, si, parmi de nombreuses balles d'un lot, quelques-unes n'ont pas le poids standard, compte tenu de la tolérance, tandis que quelques autres ont un poids supérieur, on admet la compensation et l'acheteur ne paie que le poids total réel.

Sur le marché de New-York, la tolérance du poids est réglementée d'une façon un peu différente. Les soies asiatiques se vendent sur ce marché en général au poids réel (*actual weight*) ou au poids facturé (*invoice weight*). A cet effet, les contrats-types américains disposent que les soies grèges du Japon, les « China Filatures », les « Canton Filatures », les « Tussah Filatures », les « Tsatlee Rereels », les « Natives China », les « Yellow Rereels » et toute autre soie similaire, seront vendues au poids réel, au poids facturé — ou sur stipulation spéciale au poids conditionné (3). En particulier, les soies « Canton Filatures » se vendent habituellement au poids facturé à moins de stipulation particulière. Les soies ouvrées se vendent également au poids facturé à défaut de stipulation contraire (4). A New-York, le poids réel signifie, d'après les usages, le poids déterminé à ce marché au moment de la délivrance ou, à la date de l'établissement de la facture, si la livraison est diffé-

(3) *Raw Silk Rules*, art. VI, alinéa 5.

(4) *Thrown Silk Rules*, art. IV, section 1.

rée, déduction faite du poids de l'emballage (5). Le poids facturé est le poids net tel qu'il est constaté sur le marché d'origine et porté dans le contrat par le vendeur ou son agent au moment de l'expédition (6). Si, en conséquence, les soies ont été vendues au poids réel ou au poids facturé, c'est que l'acheteur approuve les résultats des pesées faites au moment de la livraison ou de l'embarquement.

La marchandise, une fois enlevée, ne peut plus être l'objet d'une réclamation tenant à la différence de poids. Le pesage a lieu à la réception, contradictoirement entre les parties ou leurs représentants. Le bulletin du peseur juré ou celui établi par les soins des magasins généraux ou de la Condition fait foi. Dans l'hypothèse de « vente au poids facturé, livrable à bord sur navire », clause fréquemment employée dans les transactions de soies asiatiques, le poids constaté par le connaissement au départ prouve en faveur du vendeur la conformité de sa livraison à la facture. Lorsque ce poids ne se trouve plus à l'arrivée, l'action que l'acheteur pourra exercer ne découlera pas du contrat de vente, mais du contrat d'affrètement. Il en résulte que le marché est ferme à l'égard du poids et que l'acheteur ne pourra pas résilier le contrat à moins qu'il n'y ait une faute ou une manœuvre frauduleuse de la part du vendeur. Celui-ci, de son côté, est tenu de livrer la quantité convenue; mais il est assuré de l'acceptation de la marchandise par l'acheteur. La situation du vendeur

(5) *Raw Silk Rules*, art. VI, alinéa 1.

(6) *Ibid.*, art. VI, alinéa 2. *Thrown Silk Rules*, art. IV, section 1.

est donc ici plus avantageuse qu'à Lyon. D'ailleurs, les vendeurs de soies grèges asiatiques bénéficient, en réalité, d'une sorte de tolérance de quantité. Le poids net qui constitue la base du poids facturé est au marché de New-York le poids conditionné, plus 2 % pour les soies du Japon, les « China Filatures », les « Canton Filatures » et les « Tussah Filatures » et plus 2 1/2 % pour les « Tsatlee Rereels », les « Haining Rereels », les « Native China Yellow Rereels » et toutes autres soies similaires, tandis qu'à Lyon le poids net de facture est remplacé par le poids conditionné (c'est-à-dire le poids sec absolu, plus 11 % d'eau) (7). En conséquence, le vendeur peut livrer les soies asiatiques au poids conditionné, plus 2 % — ou 2 1/2 % — selon la qualité. En d'autres termes, il y a une tolérance de 2 ou 2 1/2 % en plus de la quantité facturée; mais il n'y a pas de tolérance en moins. Cela s'explique par le fait que la tolérance en plus se rapporte à la quantité d'eau renfermée dans la marchandise. Au contraire, la tolérance en moins porterait sur un manque de marchandise dont le vendeur doit être responsable.

Il y a lieu de signaler que la base de la tolérance de 2 et 2 1/2 % est fondée essentiellement sur des usages des marchés d'Extrême-Orient. Les soies asiatiques ont, en particulier les grèges de Canton, la propriété d'absorber l'eau plus que les soies européennes. D'autre part, le climat humide de ces pays accentue encore la proportion d'eau renfer-

(7) *Raw Silk Rules*, art. VI, alinéa 6.

mée dans les soies. Il est régulièrement constaté que les soies asiatiques vendues au marché d'origine renferment une quantité d'eau plus grande que la quantité standard. Le vendeur ne peut donc livrer la marchandise exactement au poids conditionné, poids absolu plus 11 % ; une certaine tolérance est indispensable. Aussi existe-t-il au marché de Yokohama un usage permettant au vendeur de livrer 2 % en plus de la quantité indiquée sur la facture ⁽⁸⁾. Le marché de New-York, approvisionné dans la proportion de 90 % par l'exportation japonaise, a été inévitablement influencé par cet usage et a introduit cette tolérance de 2% dans son contrat-type pour les ventes au poids facturé et au poids réel (*actual weight*). C'est ainsi que le contrat-type américain prévoit que toute contestation concernant les soies asiatiques vendues au poids réel (*actual*) ou au poids facturé, doit être résolue entre les parties sur la base du poids conditionné plus 2 % pour les soies japonaises et certaines soies chinoises, 2 1/2 % pour les autres soies chinoises ⁽⁹⁾. Cependant, la tolérance de Yokohama est de 2 % du poids réel (Gen-ryo) tandis qu'à New-York, elle est de 2 % du poids conditionné. Il y a lieu pour le vendeur de tenir compte de cette différence au moment de l'établissement du prix de revient. Notons toutefois qu'on s'est actuellement mis d'accord, sur le marché de New-York, sur le principe de la suppression de cette tolérance de 2 % en plus

(8) *Réglementation de la vente de soies de Yokohama*, art. 1, alinéa 3 (alinéa inséré le 25 juillet 1900).

(9) *Raw Silk Rules*, art. 6, alinéa 6.

du poids conditionné. Elle est cependant maintenue temporairement.

Les soies asiatiques se vendent également au poids conditionné. Considérée comme marché exceptionnel, la vente au poids conditionné de ces soies exige un accord particulier et sera réglée par les conditions que les parties auront établies dans chaque cas. Quant à la tolérance de poids, elle n'est aucunement réglementée et, à moins d'accord particulier, aucune n'est admise dans cette forme exceptionnelle de vente.

En ce qui concerne les soies européennes, il n'existe qu'une tolérance de 0,33 % ⁽¹⁰⁾. Cependant, contrairement à ce qui est pratiqué sur le marché de Lyon où l'essai de la Condition de Lyon seul fait loi dans le contrat, sur le marché de New-York, les essais du bureau de conditionnement européen sont, en principe, acceptés. En d'autres termes, le vendeur peut imposer légalement les résultats du conditionnement fait par ses soins sur le marché d'origine. C'est l'acheteur qui doit justifier la différence de poids, s'il y a lieu. Aussi, le contrat-type stipule que l'acheteur peut faire conditionner de nouveau la soie à New-York, s'il n'est pas satisfait des essais faits en Europe. Après ce nouveau conditionnement, si le résultat est de 0,33 % inférieur au poids conditionné européen, le vendeur devra accepter les poids conditionnés à New-York, et payer les frais de reconditionnement.

(10) *Raw Silk Rules*, art. 6, alinéa 7.

On serait surpris, à première vue, de cette minime tolérance de 0,33 % en comparaison de celle de 3 % de Lyon. Cela s'explique. Si la tolérance de quantité est largement reconnue sur le marché de Lyon, c'est parce que, d'une part, les essais faisant foi dans le contrat sont seuls ceux qui ont été faits à Lyon, plus précisément par la Condition de Lyon, et que, d'autre part, la tolérance de Lyon envisage non seulement l'excédent de l'eau, mais aussi toute autre sorte d'excédent, y compris l'excédent de substance elle-même.

Peut-être aussi y a-t-il quelque besoin de concorde avec les usages des centres d'exportation Chinois. Car l'art. 3 du règlement de la *Foreign Silk Association* de Shanghai fixe aussi la tolérance de poids à 3 %.

Prenons par exemple une vente à livrer conclue sur une certaine quantité de soie du Japon. A la date convenue pour la délivrance, le vendeur livrera à l'acheteur la marchandise dont la quantité a été examinée sur le marché d'embarquement par les soins de la Condition qui y fonctionne. Le vendeur tient généralement à n'envoyer que juste la quantité convenue, ni plus, ni moins. L'acheteur de Lyon, en recevant la marchandise, l'envoie à la Condition de Lyon pour vérifier le poids. Les résultats obtenus peuvent ne pas concorder avec ceux du départ. L'acheteur peut-il demander la résiliation du contrat ou demander la réduction de prix? De même, si la quantité est supérieure à celle convenue, le vendeur peut-il demander le montant de ce supplément? Théoriquement, il n'y a pas le moindre doute, la réponse est

affirmative. Mais, au point de vue pratique, il serait très gênant et trop rigide de l'admettre alors même qu'il n'y a qu'une petite différence de poids. Comme nous l'avons signalé, on ne conditionne pas une balle tout entière, pas plus qu'un lot entier composé de plusieurs balles, lorsqu'il est convenu que le conditionnement aura lieu par lot. Selon les écheveaux prélevés, les résultats indiquent inévitablement quelque petite différence de poids entre la quantité convenue et celle obtenue à Lyon. L'expérience a montré que la différence de 3 % en plus ou en moins du poids peut être tolérée sans grands inconvénients.

En ce qui concerne les soies ouvrées, elles se vendent, en général, sur le marché de New-York au poids facturé, c'est-à-dire au poids net tel qu'il a été facturé par le vendeur ou par l'agent de celui-ci au lieu de chargement ⁽¹¹⁾. A défaut de stipulation contraire, le poids facturé au moment de la livraison ou au moment du chargement est valable ⁽¹²⁾. Aucune tolérance n'est reconnue pour les soies européennes. Le poids de celles-ci ne doit pas excéder le poids conditionné. Quant aux soies asiatiques ouvrées, le poids ne doit pas dépasser le poids conditionné plus 2 %, sauf pour les Tsatlee Rereels, Haining Rereels, Rereels originaires de Chine et autres soies analogues dont le poids sera le poids conditionné plus 2 1/2 %. Comme pour les soies grèges, le poids conditionné plus 2 % s'appliquant aux soies ouvrées du Japon est temporairement maintenu jusqu'à l'adop-

(11) *Thrown Silk Rules*, art. IV, section 2.

(12) *Ibid.*, art. IV, section 1.

tion définitive de la base du poids conditionné qui a été acceptée en principe.

Il convient de noter que le mouvement en faveur de l'adoption du poids conditionné sans tolérance pour les soies du Japon s'est actuellement ralenti contrairement à ce qu'on avait envisagé ces dernières années. Après quelques expériences d'achat au poids conditionné, les acheteurs de New-York ont trouvé avantage à acheter au poids facturé, achat qui permet bien souvent à l'acheteur de bénéficier de l'excédent réel de marchandise.

La tolérance est admise pour les soies grèges au cas où elles sont vendues au nombre de balles. Elle est de 5 % en plus ou en moins du poids standard défini comme suit par les *Raw Silk Rules* ⁽¹³⁾ :

220 liv. st. 46 pour les balles de grèges européennes ;

131 liv. st. pour les balles de grèges du Japon ;

133 liv. st. 1/3 pour les balles de grèges de Chine ;

133 liv. st. pour les balles de grèges de Tussah ;

106 liv. st. pour les balles de grèges de Canton.

On admet également la compensation lorsque des balles présentent des écarts de poids en plus ou en moins dépassant les limites de tolérance.

Il convient de remarquer qu'une vente de soies peut être exécutée par fractions. Par exemple, chaque mois, il sera livré une certaine fraction jusqu'à exécution totale du marché. Dans ce cas, les règles de tolérance seront-elles appliquées pour l'ensemble du

(13) Art. VII, section 8.

marché ou pour chaque livraison partielle? Les contrats-types américains stipulent que chaque délivrance doit être considérée comme constituant un contrat séparé. La réglementation lyonnaise ne renferme pas de disposition exactement pareille. Cependant, il y est stipulé que, dans le cas de livraisons échelonnées, la non livraison par le vendeur d'une des fractions à l'époque convenue n'entraîne pas la résiliation du solde du marché non encore livrable. Comme dans les contrats-types américains, chaque délivrance est donc considérée comme un acte séparé.

En vertu de ces clauses ou dispositions, il ne saurait donc s'établir de compensation d'une fraction à l'autre pour des écarts de poids dépassant dans un sens ou dans l'autre les limites de tolérance réglementaires (14).

(14) En ce qui concerne la Suisse cf.: l'art. 79 des « Usages de Zurich » : tolérance de 2 % quand la quantité a été indiquée exactement et de 5, % quand elle a été accompagnée d'un « environ ».

Même distinction et mêmes proportions dans l'art. 81 des « Usages de Milan » en ce qui concerne les ventes à livrer de soies italiennes. (Cf. : art. 82 des « Usages Piémontais ».) En ce qui concerne les soies asiatiques, l'article 88 de la codification milanaise admet une tolérance en plus ou en moins d'une balle pour un lot d'au moins 10 balles, et, pour celles de ces soies asiatiques qui sont traitées à l'origine ou en mer, une tolérance générale de 10 %, sous condition que le vendeur donne avis écrit de l'écart en plus ou en moins à l'époque de l'expédition ou à l'arrivée des documents la concernant. Ce même texte fixe aussi le poids net approximatif des balles pour les diverses sortes de soies asiatiques.

Notons enfin que la *vente au poids conditionné* est posée comme la règle pour les ventes à livrer de soies italiennes par l'art. 81 des « Usages de Milan » et l'art. 82 des « Usages de Turin », et pour les ventes de soie autres que les grèges asiatiques par l'art. 66, § 1^{er} des « Usages de Zurich » qui, dans leur art. 17, § 1^{er} et 2 distinguent, en ce qui concerne les grèges asiatiques, entre la vente « aux conditions d'origine » qui a lieu « au poids d'origine » et la vente aux « conditions de Zurich », qui se fait au « poids conditionné ».

CHAPITRE VIII

Obligations du vendeur . Garantie

Le vendeur de soie n'est pas seulement tenu de livrer des marchandises conformes aux stipulations de la vente, il est encore, comme en droit général, garant de l'éviction et des vices cachés.

La garantie pour éviction est exceptionnelle en matière commerciale; car il s'agit de choses mobilières et, par suite, le plus souvent, l'acheteur est à l'abri de toute revendication en vertu de la règle « en fait de meubles possession vaut titre », sous l'empire du droit français. Et, comme le fait justement remarquer M. Williston, dans la note 55 du chapitre IX de son traité *On Sales*, un résultat semblable à celui qu'exprime la maxime française est atteint, dans les pays de *common law*, par la règle générale-

ment admise que, si l'accord des parties suffit à transférer la propriété de la marchandise vendue dans les rapports des parties, la tradition est nécessaire pour opérer ce transfert au regard d'une tierce personne innocente, c'est-à-dire d'un tiers de bonne foi.

D'après l'art. 1641 du Code civil français, le vendeur doit procurer à l'acheteur une possession utile. Il est tenu de la garantie à raison des défauts qui pourraient rendre les marchandises impropres à l'usage auquel l'acheteur les destine ⁽¹⁾. Mais, sur ce point encore, les usages du commerce des soies s'écartent quelque peu du droit commun de la vente.

Un fabricant achète une certaine quantité de soie; lorsqu'il l'emploie pour fabriquer des tissus il trouve que les soies ne conviennent pas à la fabrication pour laquelle il les a achetées, en raison de défauts précisément découverts au cours de cette fabrication. Le vendeur est-il responsable de l'emploi de la marchandise? Les usages ont établi que le vendeur de soie n'engage nullement sa responsabilité si la soie vendue ne donne pas satisfaction par la suite au cours de la fabrication de tissus.

Cette solution s'explique par ce fait que le vendeur ne connaît généralement pas à quoi l'acheteur destine la soie; de plus, les soies, avant d'être transformées en tissus, sont soumises à des manipulations tellement spéciales que la détermination de la responsabilité dans le cas envisagé serait impossible. Il serait impossible de déterminer si le vice de la matière

(1) PLANIOL, *Droit civil*, 8^e édit., t. II, n^{os} 1463 et 1468.

première est antérieur à la vente, condition exigée pour que la responsabilité du vendeur puisse être mise en jeu (2). Aussi la Codification des usages de Lyon dispose-t-elle, à l'article 9, § 5, du chapitre premier : « le vendeur n'est pas responsable de l'emploi de la marchandise reconnue ». C'est une dérogation à l'article 1641 du Code civil.

Une disposition analogue se trouve également dans les contrats-types du marché de New-York (3).

Si l'acheteur indique au vendeur l'usage auquel sont destinées les marchandises et si le vendeur s'engage à fournir des marchandises répondant au dit usage, le vendeur sera bien responsable si les marchandises ne sont pas raisonnablement utilisables pour l'usage indiqué (4).

Cependant, en pratique, dans ce cas, le vendeur n'est responsable que dans la limite où les soies vendues restent dans le même état où elles étaient au moment de la vente. Le vendeur, en effet, ne peut être rendu responsable, comme il a été indiqué, de toutes les manipulations et préparations que les soies doivent subir. Il a été fait un certain nombre d'applications significatives de ces principes par la jurisprudence arbitrale de la *Silk Association*.

C'est ainsi qu'un fabricant de « Broad Silk » se

(2) PLANIOL, *op. cit.*, tome II, n° 1463.

(3) *Raw Silk Rules*, art. 9, alinéa 2.

(4) *Uniform Sales Act*, section 15. Cette disposition de l'acte uniforme est d'ailleurs en harmonie parfaite avec celles des contrats-types de la soie. La section 15 elle aussi pose comme principe que le vendeur n'est pas garant de l'aptitude de la marchandise vendue à répondre à une utilisation particulière et énumère ensuite les cas où l'on peut considérer que cette règle a été écartée par l'accord des parties.

plaignait de ce qu'un lot de soies moulinées japonaises « Double extra organzine », acheté chez un moulinier, ne répondait pas aux conditions de la vente, car en les tissant elles présentaient de nombreuses petites parcelles qui les rendaient inutilisables pour la fabrication du « Slipper satin » à laquelle elles étaient destinées. L'acheteur demanda le remplacement de la marchandise. Le vendeur protesta contre cette prétention en déclarant qu'il n'était pas responsable des marchandises après transformation de leur état originel et qu'il n'était d'ailleurs pas possible d'identifier les soies qu'il avait vendues. Le différend fut soumis à l'arbitrage de la *Silk Association*. Les arbitres décidèrent qu'en raison de l'absence de preuves que l'organsin était défectueux par la faute du vendeur, et motifs pris que le fabricant de « Broad Silk » n'avait pas suffisamment examiné la marchandise avant de procéder à sa fabrication, la responsabilité du vendeur n'était pas engagée (5).

Dans un litige entre un fabricant de tissus et un marchand de soies grèges, le fabricant prétendait que les grèges reçues ne correspondaient pas à la qualité spécifiée au contrat parce que les tissus qui en étaient résultés étaient défectueux et irréguliers; il demandait en conséquence que la résiliation du contrat soit prononcée avec dommages-intérêts. Le marchand de soies grèges vendeur prétendait au contraire que la soie était parfaitement celle de la qualité convenue et qu'au surplus il n'était aucunement

(5) Décision n° 151, 5 octobre 1923. *Annual Report of Silk Association of America*, 1925.

responsable, d'après les usages, des soies grèges une fois que celles-ci avaient été employées à la fabrication. Les arbitres donnèrent gain de cause au vendeur, basant leur décision sur ce que l'usage était bien établi qu'aucune réclamation ne saurait être admise une fois que la soie a subi une transformation (6).

Dans une autre affaire, un fabricant de rubans prétendait que cinq balles de soie grège achetées n'étaient pas conformes au contrat et que les marchandises fabriquées avec ces soies n'étaient pas vendables. Le marchand de soies grèges répondait que la délivrance avait été faite régulièrement et que cinq autres balles du même lot avaient été acceptées par un fabricant de « chiffons hosiery » qui ne s'en plaignait pas. Les arbitres ont encore rendu une sentence favorable au vendeur (7). Cette disparition de toute action en garantie, par l'effet des manipulations qui ont pu altérer l'état de la marchandise vendue, est certainement un principe universel du droit international des ventes de soies, car elle est formellement consacrée aussi par l'article 113 des Usages de Milan — disposition reproduite, dans son esprit sinon dans sa lettre exacte, par l'article 87 du Recueil Piémontais, et ainsi conçue :

« Quand une soie, après avoir été livrée à l'acheteur, a subi des manipulations qui altèrent son aspect primitif ou a subi des opérations de teinture, toute

(6) Décision n° 175, 9 oct. 1924. *Annual report of Silk Association of America*, 1925.

(7) Décision n° 164, 24 avril 1924, *Ibid. loc. cit.*

responsabilité cesse de la part du vendeur, même au regard des vices cachés, et même si les soies ne correspondent pas aux emplois qui ont été garantis dans le contrat. »

Donc, comme en droit général, en matière de soie, le vendeur n'est pas tenu des vices apparents dont l'acheteur a pu se convaincre lui-même à la présentation des marchandises. L'ignorance de l'acheteur n'est pas non plus une excuse. Celui-ci est en effet presque toujours, lui ou son agent, un fabricant de soieries, c'est-à-dire une personne très au courant de la question. Il est donc naturel que la prétention d'un acheteur basée sur le défaut de connaissance des vices apparents lors d'un achat soit rejetée.

La doctrine n'admet pas plus que la jurisprudence arbitrale ci-dessus rapportée que l'ignorance soit une excuse, l'acheteur pouvant toujours se faire assister dans ses achats par un expert.

Il n'y a pas de garanties non plus quand le vice, même caché, a pu être connu de l'acheteur avant la vente, ou — ce qui revient au même — lorsqu'il s'agit d'un vice tellement habituel et normal qu'on doit toujours s'attendre à le voir apparaître.

Mais cette règle subit un tempérament en matière de vente de soie. Il faut savoir, en effet, que dans ce commerce le vice caché provient le plus souvent des dommages causés par un insecte le « dermeste lardarius », dommage appelé « arté ». C'est un fait bien connu, mais très difficile à déceler à la seule inspection de la marchandise, l'insecte s'enfonçant en profondeur dans les ballots sans laisser de trace à l'extérieur.

Les cas d'arté sont particulièrement fréquents pour les soies asiatiques (8).

L'arté fait l'objet de dispositions spéciales dans la réglementation des usages de Lyon. Au contraire, cette question est passée sous silence dans les contrats-types américains. Quant aux *Usances* de Zurich, sans établir une réglementation spéciale pour l'arté, elles l'indiquent, dans leur article 26, section 3, comme le principal exemple de vice caché, et c'est principalement en vue de l'arté qu'elles formulent leurs dispositions sur les réclamations pour vice caché (*verborgene Fehler*). Ces usages de Zurich rendent le vendeur responsable de ce vice caché pendant trois mois après la livraison de la marchandise.

A la différence de la codification de Zurich qui n'accorde expressément le caractère de vice rédhibitoire caché qu'à l'arté, tout en indiquant qu'il en existe d'autres sans les nommer, l'article 121 des *Usages de Milan* donne, au contraire, comme nous le verrons bientôt, une énumération complète et limitative des vices rédhibitoires dont l'arté n'est que l'un des éléments.

(8) L'arté se rencontre le plus souvent dans les soies chinoises. C'est ainsi qu'en 1925 un nombre important de balles de soie de Canton apportées par le vapeur « Chantilly » furent contaminées par le dermeste. Des mesures durent être prises pour isoler les lots attaqués en vue d'éviter la contagion. L'Union des Marchands de Soie de Lyon intervint dans ce sens aux Magasins Généraux de Soie, ainsi que chez les banquiers dépositaires, à la Cie des Messageries Maritimes et à son agence de Changhaï. L'Union des Marchands de Soie de Lyon fit également ouvrir une enquête pour savoir si la contamination avait eu lieu avant l'embarquement ou dans le trajet Canton-Shanghai; les résultats de l'enquête sans donner de certitude parurent cependant confirmer la deuxième hypothèse. (*Rapport sur les travaux de l'Union des Marchands de Soie de Lyon pour l'année 1925.*)

En droit général, le recours de l'acheteur doit être exercé à bref délai (art. 1648 du Code civil français). Un délai trop long rendrait en effet difficile la vérification du juge et rendrait suspecte la réclamation de l'acheteur. Dans le cas d'arté, la réglementation des usages de Lyon indique que la réclamation doit être faite dans un délai de 30 jours après la livraison, et en cas de vente de marchandises avec prompt, c'est-à-dire avec un délai de livraison non escomptable, dans le délai de 60 jours après la reconnaissance ⁽⁹⁾.

Il faut entendre par le terme « livraison » de l'art. 9, alinéa 8, du chapitre I de la Codification lyonnaise, la mise de la marchandise à la disposition effective de l'acheteur. En effet, l'acheteur ne peut découvrir l'arté que lorsqu'il a été mis en possession de la marchandise. Le délai de 30 jours doit donc être calculé à partir du moment de la remise, et non de la délivrance. En général, remise et délivrance se confondent en une même opération, mais il n'en est pas de même dans certains cas. En cas de vente à forfait, dont les conditions correspondent à celles de la vente c. a. f., la délivrance a lieu au port d'origine, mais la remise de la marchandise s'effectue au port de destination, ou en vertu du connaissance direct, en douane de Lyon, contre présentation des documents. Le délai de 30 jours sera donc compté à partir de la date de cette remise en douane. En revanche, il suffit que la marchandise soit mise à la

(9) Codification des usages de Lyon, chap. I, art. 9, alinéa 8.

disposition de l'acheteur. Si la traite est contre acceptation, le délai de 30 jours commence à la date de l'acceptation, puisque l'acte d'acceptation fait dessaisir de la marchandise le banquier, gagiste du prix, et mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur. Au contraire, en cas de traite contre paiement, la marchandise restant en possession du banquier, l'acheteur peut faire la réclamation pour l'arté pendant 30 jours à partir de l'échéance de la traite. Si l'acheteur devance la date de paiement, le délai de 30 jours court à partir de la date de ce paiement effectif.

Lorsque la soie est vendue aux « usages de Lyon », la remise de la marchandise, coïncidant avec la délivrance, aura lieu, d'après les usages, à la Condition après le conditionnement. La date des bulletins de condition est regardée comme date de livraison ou de remise de la marchandise à partir de laquelle court le délai de 30 jours pour une réclamation éventuelle contre l'arté. On ne saurait prétendre que le délai de réclamation doit être calculé, soit à partir de la date de la rentrée de la soie dans un entrepôt public, soit du jour de la reconnaissance du titre et de la qualité, soit à partir de la date à laquelle la soie est mise en travail, date qui pourrait souvent être postérieure de quelques mois à celle de la remise de la marchandise. Le principe fondamental est que le délai de réclamation court à partir de la date à laquelle la soie est mise à la disposition de l'acheteur ⁽¹⁰⁾.

(10) Cf. *Rapport sur les travaux de l'Union des Marchands de Soies de Lyon, pendant l'année 1926*, présenté par M. HENRY MOREL-JOURNEL, président, p. 20.

Le même principe doit être appliqué en cas de vente de soie avec prompt. D'après l'article précité, la réclamation doit être faite dans 60 jours après la reconnaissance, disposition basée, en réalité, sur le principe du délai de 30 jours; on rentre d'ailleurs en cela dans le cas précédent. En effet, le prompt étant, en général, d'un mois, la délivrance de la marchandise aura lieu normalement un mois après reconnaissance. L'acheteur aura ainsi encore 30 jours après la remise de la marchandise pour réclamation contre l'arté. Cependant, si la livraison a eu lieu avant l'échéance de ce prompt, c'est-à-dire si l'acheteur n'a usé que partiellement du prompt, le délai de réclamation de 30 jours courra à partir de la date de la remise de la marchandise, mais non le délai de 60 jours après reconnaissance. Au contraire, si la soie a été livrée après l'échéance du prompt, le vendeur consentant à prolonger le prompt, payant ou gratuit, le délai de 30 jours sera également appliqué: il sera calculé à partir de la date de la mise en possession effective. Le délai de 60 jours sera nécessairement prolongé.

Ce délai est relativement court, ce qui a pour but d'éviter que le vendeur ne puisse voir mettre à sa charge des dégâts qui ne lui sont pas imputables. L'arté est peu perceptible au début; mais, si la soie n'est pas utilisée assez vite, les dégâts prennent une ampleur désastreuse; la soie peut devenir complètement inutilisable; l'acheteur doit donc conserver à sa charge les dégâts qui se produiraient par suite d'une conservation anormale de la marchandise à

l'état de matière première. Lorsque le vice caché a été découvert, l'acheteur a le choix, conformément à l'art. 1644 du Code civil de rendre la chose et de se faire restituer le prix ou de garder la chose et de se faire rendre une partie du prix, le litige étant, au besoin, arbitré par expert.

Il existe cependant deux cas exceptionnels où cette faculté est limitée :

En premier lieu, en cas d'arté, il est convenu, dans la réglementation collective, que ce vice caché n'entraîne pas l'annulation de la vente; le vendeur a le droit de remplacer la soie défectueuse par une autre équivalente. C'est ainsi qu'un différend relatif à la livraison de 5 balles Minchew fut soumis en 1924 à l'arbitrage de la Chambre Syndicale des Marchands de Soie de Lyon. Une de ces balles paraissant renfermer des traces d'arté, l'acheteur refusait l'indemnité proposée par le vendeur et demandait le remplacement du lot entier. La Chambre Syndicale a interprété à cette occasion l'alinéa du paragraphe 9 du chapitre I de la Codification des Usages de Lyon, ainsi libellé : « L'arté n'entraîne pas l'annulation de la vente, mais son remplacement en marchandises équivalentes dans le délai de quinze jours après la réclamation, à moins qu'acheteur et vendeur ne se soient mis d'accord pour le retour de la partie viciée ou pour une bonification ».

Après avoir revu les précédents en matière d'arté, la Chambre Syndicale a jugé, à l'unanimité, que le fait de trouver dans une balle des traces d'arté n'autorisait pas l'acheteur à demander le remplacement

de tout le lot. Il est d'usage que les parties s'entendent pour l'acceptation de la partie non viciée moyennant une indemnité ; mais, si cette entente n'est pas réalisable, l'acheteur peut seulement demander le remplacement de la quantité affectée d'arté après triage. Le triage est à la charge du vendeur.

Le remplacement du lot entier est de règle si l'arté est constaté d'une façon certaine et en quantité appréciable sur l'ensemble du lot ⁽¹¹⁾.

Le remplacement doit être fait, le cas échéant, dans le délai de quinze jours après la réclamation de l'acheteur. Toutefois, ce dernier pourra retourner la partie viciée en se faisant restituer le prix de cette partie ou demander bonification du prix, à condition que le vendeur accepte cette dernière condition.

En second lieu, les défauts d'ouvraison considérés comme vices cachés n'entraînent pas non plus l'annulation du contrat.

Lorsque de tels défauts sont constatés, l'acheteur a le droit de rendre les parties défectueuses en indiquant les défauts, mais il est, d'autre part, tenu d'accepter les quantités équivalentes rectifiées que le vendeur peut lui présenter.

Le délai accordé à l'acheteur est de un mois, à partir du moment où la marchandise a été livrée.

Avant d'abandonner cette matière de la garantie des vices cachés, il convient de signaler que, parmi les codifications d'usages des soies, il en est une qui a pris soin de tracer une théorie méthodique d'en-

(11) *Bulletin de l'Union des Marchands de Soie de Lyon*, n° 314, 22 août 1924.

semble de cette matière; c'est la codification de Milan qui, tout autant que la codification de Zurich, se caractérise par l'importance accordée aux problèmes d'ordre juridique et l'esprit de systématisation dans lequel ils sont traités. Dans sa seconde partie — usages des ventes de filés de soies, — cette codification réserve un titre final, le titre 4, à une réglementation — applicable à toutes les catégories de soies, asiatiques aussi bien qu'européennes — de l'action *redhibitoria*.

ART. 110. — « Il y a lieu à l'action rédhibitoire, mais seulement pour la portion des soies qui est viciée :

a) Pour les soies grèges quand se rencontrent des soies coupées ou artées ou douppionnées, avec cette réserve toutefois que, pour les soies douppionnées, il n'y a pas lieu à action rédhibitoire si du fait de la qualité basse de la marchandise on peut conclure que ce défaut est inhérent au classement de la soie;

b) Pour les soies ouvrées, quand se rencontrent de l'arté, des matreaux coupés et douppionnés ou des défauts d'ouvraison, c'est-à-dire des défauts de guindage, d'apprêts et de réglage.

Quand dans le lot objet du contrat l'un des défauts signalés se rencontre dans une proportion supérieure à 5 %, l'action rédhibitoire est donnée à l'acquéreur au regard du lot entier.

ART. 111. — « On considère comme un vice caché, et pour cette raison comme une cause d'ouverture à l'action rédhibitoire, pour les soies filées en Italie ou filées et moulinées en Italie, celui qui provient

de l'application de substances qui détériorent le fil de la soie ou en augmentent le poids au delà du poids naturel.

« Par poids naturel de la soie, on entend celui qui n'a été altéré ni dans la filature ni dans l'ouvraison par l'emploi d'ingrédients ou de préparations spéciaux.

« Pour constater la pureté d'une soie, les parties recourent à l'analyse chimique, qui est pratiquée au laboratoire d'expériences près de l'établissement de conditionnement coopératif sur la soie à poids conditionné.

« Quand, dans la filature ou dans l'ouvraison, sont employés des ingrédients ou préparations spéciaux, qui facilitent les opérations de dévidage et qui peuvent aussi augmenter le poids de la soie au delà du poids naturel, il doit en être fait mention au contrat.

« Toutefois, pour certaines soies blanchâtres produites avec des cocons de Perse, de Turkestan ou similaires, même dans le cas où il n'en est pas fait mention au contrat, il n'y a place qu'à une bonification pour l'augmentation éventuelle de poids par rapport au poids naturel constaté au conditionnement au lieu de l'action rédhibitoire, parce que l'augmentation se produit dans des proportions assez légères pour justifier l'application des ingrédients ou préparations spéciaux dans le but de faciliter les opérations de dévidage.

ART. 112. — « L'action rédhibitoire s'exerce ordinairement dans le délai strictement nécessaire pour la reconnaissance.

L'avis doit en être donné dans les huit jours au plus de la livraison pour les soies européennes, et dans le mois de la réception de la marchandise pour les soies asiatiques. »

Suit l'article 113 dont nous avons déjà analysé la disposition.

FIN DU TOME I

